"Phạm Tuấn Sơn là một nhà lãnh đạo rất tài ba. Anh là người rất tận tâm với lĩnh vực giáo dục và cũng là một người hết sức thông minh."

- Robert Kiyosaki

Doanh nhân, diễn giả, tác giả bộ sách bán chạy nhất Cha giàu, Cha nghèo

DARE TO BE RICH®

DÁM LÀM GIÀU

BÍ MẬT ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC TỰ DO TÀI CHÍNH & GIÀU CÓ BỀN VỮNG

PHẠM TUẤN SƠN

DOANH NHÂN GIÁO DỤC, DIỄN GIẢ

First News

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

PHẠM TUẤN SƠN

DÁM LÀM GIÀU

FIRST NEWS

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc - Tổng Biên tập
ĐINH THỊ THANH THỦY

Biên tập: Hoàng Thị Hường
Sửa bản in: Hoàng Hà
Trình bày: Bích Trâm
Bìa: Nguyễn Hùng

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
62 Nguyễn Thị Minh Khai - Q. 1 - TP. HCM
ĐT: (028) 38225340 - 38296764 - 38247225
Fax: 84.28.38222726
Email: tonghop@nxbhcm.com.vn
Website: www.nxbhcm.com.vn
Sách điện tử: www.sachweb.vn
NHÀ SÁCH TỔNG HỢP 1
62 Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 1, TP. HCM
ĐT: (028) 38 256 804
NHÀ SÁCH TỔNG HỢP 2
86 - 88 Nguyễn Tất Thành, Q. 4, TP. HCM
ĐT: (028) 39 433 868
GIAN HÀNG M01 - ĐƯỜNG SÁCH TP. HCM
Đường Nguyễn Văn Bình, Q. 1, TP. HCM
Thực hiện liên kết:

CÔNG TY TNHH VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT (First News)

Địa chỉ: 11H Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 1, TP. HCM

In 3.000 cuốn, khổ 14,5 x 20,5 cm tại Công ty TNHH Văn hóa In SX-TM-DV Liên Tường (240/59-240/61-240/63 Nguyễn Văn Luông, P. 11, Q. 6, TP. HCM). Xác nhận đăng ký xuất bản số 1697-2020/CXBIPH/07-116/THTPHCM ngày 18/05/2020 - QĐXB số 366/QĐ-THTPHCM-2020 cấp ngày 26/05/2020. In xong và nộp lưu chiểu quý II/2020. ISBN: 978-604-58-4867-8.

Cảm nhận của những nhà lãnh đạo, triệu phú, diễn giả nổi tiếng thế giới và học viên về Phạm Tuấn Sơn

Son is the person who brings me, Donald Trump or Anthony Robbins to Asia. Like me, he is very commited to education, and he is also a very smart guy. Because his business model is education like me, but he puts money on real estate. Very smart. Im very proud of this man. As I said, all of you have a chance to become a great leader. And this man is a big leader."

"Sơn là người đã đưa tôi, Donald Trump hay những người như Anthony Robbins về châu Á. Cũng như tôi, anh là người rất tận tâm với lĩnh vực giáo dục và cũng là một người hết sức thông minh. Giống như tôi, mô hình kinh doanh của anh là mô hình kinh doanh về giáo dục, nhưng anh lại biết dùng tiền vào bất động sản. Tôi rất tự hào về anh. Và như tôi đã nói, tất cả mọi người đều có cơ hội để trở thành những nhà lãnh đạo tài giỏi. Anh Sơn là một nhà lãnh đạo rất tài ba."

– Robert Kiyosaki

Triệu phú, doanh nhân, diễn giả, tác giả bộ sách bán chạy nhất Cha Giàu, Cha Nghèo

Pham Tuan Son is great person, great partner and he has changed a lot of people' lifes."

"Phạm Tuấn Sơn là một con người và đối tác tuyệt vời, và anh đã giúp thay đổi cuộc sống của rất nhiều người."

– Richard Tan

Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Success Resources, đơn vị tổ chức các hội thảo, khóa học lớn nhất thế giới

Over the last 25+ years I have worked in over 30 countries teaching entrepreneurs how to be better leaders and teachers. Finding good partners is a huge challenge in that respect. Vietnam is one of those very special and powerful regions for growth primarily because of Son Pham the founder of Babylons. He is not only a solid business owner but is one of the best promoters and marketers I have ever worked with. He has built the largest training company in Vietnam. His system has brought world class education to Vietnam and changed the lives and fortunes of thousands of people and businesses. It is an honor to

work with him over these last few years. His vision for the personal and economic growth of Vietnam and the region is inspirational to all who work with him."

"Trong hơn 25 năm qua, tôi đã làm việc tại hơn 30 quốc gia, giảng dạy những chủ doanh nghiệp cách làm thế nào để trở thành những lãnh đạo và những nhà huấn luyện. Việc tìm được đối tác tốt là một thử thách lớn trong việc này. Việt Nam là một trong những quốc gia phát triển mạnh mẽ và đặc biệt chủ yếu vì sự có mặt của Sơn Phạm và Babylons. Anh ấy không chỉ là một chủ doanh nghiệp chắc chắn mà còn là một trong những nhà quảng bá hội thảo tốt nhất mà tôi từng làm việc cùng. Anh đã xây dựng công ty đào tạo lớn nhất Việt Nam. Hệ thống của anh đã mang những nền giáo dục chất lượng quốc tế đến Việt Nam và thay đổi cuộc sống và số mệnh của hàng ngàn người và vô số doanh nghiệp. Thật vinh dự cho tôi được làm việc với anh ấy trong suốt những năm qua. Tầm nhìn của anh về sự phát triển kinh tế và con người Việt Nam nói riêng và khu vực nói chung đã là nguồn cảm hứng cho tất cả những ai làm việc với anh ấy."

– Blair Singer

Nhà đào tạo quốc tế, doanh nhân, tác giả best-selling và Chuyên gia Tư vấn của Robert Kiyosaki

How delightful to meet a man who is willing to change the lives of people through education! As a former Missouri Senator, I had heard good things about Mr. Pham but it was not until I travelled to Vietnam and met him and his lovely wife that I gained true insight into how he is changing the lives of people in a real and practical way!

Trust me when I say Mr. Pham is doing, for his nation and his region of the world, what few human beings have ever done. Whether you are a CEO or a young worker, you will be well served by connecting with and learning from my good friend Mr. Pham."

"Tôi rất vui khi gặp một người đàn ông luôn hết mình thay đổi cuộc sống của nhiều người bằng giáo dục! Là Nguyên Thượng nghị sĩ bang Missouri, tôi đã nghe những điều tuyệt vời về anh Phạm Tuấn Sơn, nhưng phải đến khi tôi đến Việt Nam, gặp anh và vợ anh, tôi mới thực sự hiểu cách anh đã và đang thay đổi cuộc sống của mọi người một cách thực tế và hiệu quả đến như thế nào!

Hãy tin tôi, khi tôi nói rằng Sơn đang làm những điều mà ít người làm được, cho đất nước và thế giới của anh ấy. Dù là CEO hay nhân

viên trẻ, bạn sẽ có được những điều tuyệt vời khi gặp và học từ người bạn của tôi, Phạm Tuấn Sơn."

– Brian Nieves

Nguyên Thượng nghị sĩ bang Missouri, Mỹ

As an Entrepreneur and Lifelong Learning Coach of many thousands successful students, I have been delighted, inspired and deeply touched by Pham's message. Pham is a master of what he does, he is visionary in transforming the adult, lifelong education landscape of Vietnam. He fills in the puzzle that is left out by the mainstream education, business IQ. In this inspiring book, he shows us practical steps he has personally applied in building his successful businesses. It is Pham's inspiring life so that you too can create passive income so that you can live your passion.

Pham helps me to transform my passion, dreams and values into a dynamic and thriving business. This book is a MUST any parent who aspires the child to live with passion can gift to the child. Pham has a remarkable way of thinking that transform lives."

"Là một doanh nhân và nhà huấn luyện giáo dục suốt đời của hàng ngàn học sinh thành công trên khắp thế giới, tôi rất vui, hứng khởi và xúc động sâu sắc trước thông điệp của Phạm Tuấn Sơn. Anh thật sự là bậc thầy trong lĩnh vực anh đang hoạt động với tầm nhìn muốn thay đổi quang cảnh giáo dục suốt đời cho người trưởng thành ở Việt Nam. Anh là mảnh ghép còn thiếu cho nền giáo dục chính quy – tức kinh doanh giáo dục IQ. Trong quyển sách truyền cảm hứng này, Phạm Tuấn Sơn chỉ cho chúng ta những bước đi thực tế mà cá nhân anh đã áp dụng để xây dựng thành công các doanh nghiệp của mình. Chính từ cuộc đời đầy hứng khởi của anh, chúng ta thật sự có thể học hỏi để tạo ra thu nhập thụ động giúp ta làm sống lại những đam mê một thời của mình.

Phạm đã giúp tôi biến đam mê, ước mơ và giá trị bản thân thành những hoạt động kinh doanh phát triển rực rỡ. Đây là quyển sách BUỘC PHẢI ĐỌC dành cho bất kỳ bậc cha mẹ nào muốn trao tặng con mình một món quà giúp con sống với niềm đam mê thực sự. Phạm là người có lối tư duy khác thường – một lối tư duy sẽ thay đổi cuộc sống của nhiều người."

– Tiến sĩ Ernest Wong

Thầy huấn luyện trẻ em nổi tiếng số 1 châu Á với hơn 30 năm kinh

nghiệm, và là người sáng lập chương trình Super Teens và Smartkids Camp nổi tiếng

Rất cám ơn anh Phạm Tuấn Sơn, một chương trình vô cùng hay và hữu ích. Chương trình này của anh khiến tôi tin tưởng vào các khóa học của công ty và con người 'Người thực, việc thực'. Tôi rất mong những khóa học tiếp theo cũng giá trị như thế. Cứ như thế 'Cho đi và nhận', chắc chắn công ty sẽ phát triển lớn mạnh và bền vững."

– Nguyễn Thị Hải Lý

Giảng viên Đại học Tôn Đức Thắng, Đại học Y Dược TP. HCM

Ngay lần đầu tiên gặp anh Phạm Tuấn Sơn, tôi đã ấn tượng bởi hình ảnh một người tự tin, đầy khát khao thay đổi cuộc sống. Tôi tin rằng tất cả các bạn ở bất cứ tuổi nào, vị trí nào đều có thể học được điều gì đó từ Phạm Tuấn Sơn."

– Ms. Đặng Thị Hương Lan

Giám đốc Công ty Cổ phần Miocen

Tôi đã chờ đợi chương trình này rất lâu. Tôi mong mỏi nhận được những kiến thức từ những trải nghiệm của anh Phạm Tuấn Sơn - người đã áp dụng những kiến thức của Robert Kiyosaki và T. Harv Eker để làm giàu ở Việt Nam. Sau 2 ngày, kết quả hơn cả chờ đợi của tôi. Tôi thu nhận được rất nhiều giá trị và chắc chắn giúp tôi thành công và giàu có. Cám ơn anh Sơn! Cám ơn Babylons!"

– Nguyễn Đức Tuấn

Công ty Cổ phần GOOSH

Khóa học thật tuyệt vời. Mong rằng thầy Phạm Tuấn Sơn và Công ty Babylons có thể tổ chức nhiều hơn nữa để nhiều người Việt Nam có thể tiếp cận được những kiến thức thực tiễn này, giúp mọi người có tư duy đúng về con đường làm giàu nhanh chóng, hạn chế thấp nhất rủi ro."

– Lê Quý Hải

Công ty TNHH TM DV Đại Hải Phát

Lời nói đầu

Tháng 5 năm 2016, Công ty Babylons chúng tôi đón thêm một diễn giả nước ngoài từ Mỹ về Việt Nam. Đây là một người được bảo Forbes mệnh danh là người đàn ông trị giá 9,4 tỷ đô la Mỹ. Ông được mệnh danh là phù thủy marketing, là thiên tài marketing số Một thế giới, đồng thời cũng là người có những ý tưởng thiên tài được mọi diễn giả hàng đầu như Anthony Robbins, Robert Kiyosaki,... ngưỡng mộ. Ông là Jay Abraham.

Chương trình được tổ chức thành công tốt đẹp với hơn 1.200 người tại Thành phố Hồ Chí Minh tham gia cùng Jay Abraham. Những chia sẻ và lời khuyên độc đáo của ông được đông đảo quan khách và học viên đón nhận và yêu mến. Tôi cảm thấy hạnh phúc khi đã mời được Jay Abraham làm diễn giả trong chương trình. Vậy là một phần sứ mệnh của tôi đã hoàn thành.

Sau chương trình, trong bữa tối, chúng tôi đã có thời gian chia sẻ về rất nhiều điều. Và đột nhiên, Jay Abraham hỏi tôi, "Sứ mệnh của anh là gì?" .

Tôi trả lời: "Tôi muốn giúp đỡ nhiều người hơn nữa tự do tài chính và trở nên giàu có".

Khi trả lời, tôi tương đối tự tin và cảm thấy khá hài lòng về những thành quả mình đã đạt được. Trong gần 10 năm qua, Babylons đã giúp cho hàng trăm ngàn người Việt Nam có những kiến thức để tự do tài chính. Tôi đã mời hàng trăm diễn giả trong và ngoài nước để chia sẻ những kiến thức cơ bản giúp khách hàng tự do tài chính và trở thành giàu có. Cá nhân tôi, nhờ áp dụng những kiến thức đó cũng đã thành công về mặt tài chính và giàu có hơn rất nhiều.

Khi nghe tôi tự hào chia sẻ những thành tựu như vậy, Jay Abraham cười và nói: "Phạm, sứ mệnh của anh là tốt rồi. Nhưng anh có nghĩ anh có thể làm được nhiều điều lớn hơn và giúp đỡ hàng triệu người hơn nữa không?".

“Tất nhiên là có.” - Tôi trả lời không do dự.

“Nếu vậy ngoài những việc anh đã và đang làm, anh cần phải viết ra một cuốn sách tổng kết lại một cách đơn giản nhất những kiến thức mà anh đã áp dụng để thành công và giúp mọi người có thể thành công. Và hai là, anh phải đầu tư hai mươi triệu đô la cho khách hàng và những người khát khao học hỏi, khát khao thay đổi cuộc sống của mình. Anh hãy thông qua sách và hội thảo khóa học giúp thay đổi cuộc sống của họ.”

“Vâng, tôi sẽ cân nhắc.”

Và chúng tôi dừng câu chuyện ở đó. Sau đó, Jay Abraham bay về Mỹ, tôi cũng bận công việc mà không nhớ nhiều đến cuộc nói chuyện này nữa.

Tháng 8 năm 2016, tại Las Vegas, tôi tham dự một chương trình của Anthony Robbins, chuyên gia huấn luyện số Một thế giới về thành công đỉnh cao. Ngày thứ 6 của chương trình, trên sân khấu lần nữa chính là phù thủy marketing Jay Abraham. Tôi lắng nghe ông chia sẻ với 1.500 người trong hội trường, và tim tôi đập mạnh khi ông hỏi “Sứ mệnh công ty là gì? Sứ mệnh cá nhân các bạn là gì?”.

Sứ mệnh của tôi là giúp đỡ nhiều người hơn nữa tự do tài chính và giàu có hơn. Và cuộc nói chuyện với ông ở Việt Nam chợt quay trở lại trong tôi.

Giờ đây, tôi quyết định đầu tư 20 triệu đô Mỹ hay bốn trăm tỷ đồng Việt Nam vào độc giả, khách hàng và những người đang khát khao thay đổi cuộc sống của mình và tự do tài chính, thông qua sách và các hội thảo khóa học.

Như Lão Tử đã nói rằng “Cuộc hành trình dài ngàn dặm bắt đầu từ một bước chân nhỏ bé”. Hôm nay tôi viết cuốn sách này dành cho các bạn. Việc của các bạn là áp dụng để đạt được tự do tài chính và giàu có. Và nếu các bạn thành công, thì như vậy lời hứa của tôi với Jay Abraham đã hoàn thành.

Lời cảm ơn

Trước hết, tôi xin bày tỏ sự cảm ơn chân thành đến những người mà không có sự hỗ trợ và nguồn cảm hứng từ họ, hẳn cuốn sách này sẽ không có mặt trên đời. Đó là **Robert Kiyosaki** (Doanh nhân giáo dục, Người biết bí mật của sự giàu có), người đã dẫn dắt, khích lệ và cho tôi rất nhiều lời khuyên và bài học bổ ích; **Anthony Robbins** (Chuyên gia huấn luyện số Một thế giới về thành công); **Richard Branson; T. Harv Eker; Ernest Wong; Li Ka Shing; Donald Trump;** ... Các khóa đào tạo, những cuốn sách và những câu chuyện mà họ trải lòng về những thay đổi toàn diện trong cuộc sống đã ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp đến tôi, giúp tôi thay đổi hoàn toàn phương thức cải thiện toàn diện tình hình tài chính của mình.

Tôi cũng muốn cảm ơn **Richard Tan** và **Veronica Tan,** chủ sở hữu ***Success Resources*** , tập đoàn tổ chức sự kiện giáo dục lớn nhất trên thế giới, vì đã luôn hỗ trợ tôi từ khi bắt đầu lập nghiệp. Cũng nhờ họ, tôi đã có cơ hội được làm quen và học hỏi với nhiều diễn giả nổi tiếng thế giới.

Cảm ơn Ông **Bellum Tan** - Đại diện tại châu Á của **Robert Kiyosaki,** người thầy đầu tiên trong kinh doanh và đầu tư của tôi.

Cảm ơn Ông **Tung Desem Waringin** và vợ, Bà **Suryani Untoro,** đã truyền cảm hứng cho tôi rất nhiều trong việc định hướng thành công.

Cảm ơn ***các bạn nhân viên đã và đang làm việc tại Babylons,*** những người luôn sát cánh bên tôi trong các thử thách công việc từ ngày khởi nghiệp kinh doanh cho đến nay, vì lòng trung thành và sự cống hiến không biết mệt mỏi. Cảm ơn các bạn **Đỗ Thị Mỹ, Trần Thị Thùy Linh, Lê Thị Lan Phương, Nguyễn Đình Đức, Nguyễn Thị Tuyết Lan, Phạm Nhuệ Giang, Nguyễn Thị Cầm, Phùng Thị Hiền, Nguyễn Hoàng Hải,** ... cùng nhiều người khác đang góp sức xây dựng Công ty Babylons.

Cảm ơn Anh **Phạm Quang Dũng** - Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Tasco và Chị **Đặng Thị Hương Lan** - Chủ tịch HĐQT Công ty Nước khoáng Miocen, vì đã chỉ dẫn tôi trên con đường kinh doanh và đầu tư thực tế.

Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến vợ tôi, **Nguyễn Kim Liên,** vì sự thấu hiểu, tình yêu và lòng chung thủy để đồng hành và hỗ trợ cho bất cứ điều gì tôi làm để giúp tôi ngày càng trở nên mạnh mẽ và tuyệt vời hơn.

Cảm ơn các tổ chức, công ty và các khách hàng đã ủng hộ chúng tôi.

Cảm ơn tập thể Công ty Văn hóa Sáng tạo Trí Việt – First News đã tận tâm hỗ trợ, biên tập và thiết kế cuốn sách này.

Cuối cùng nhưng không kém phần quan trọng, xin cảm ơn tất cả những ai đã ủng hộ tôi và đóng góp trong suốt quá trình phát triển của tôi mà tôi đã không thể nêu tên hết ở đây.

Hà Nội, ngày 8 tháng 8 năm 2016

Phạm Tuấn Sơn

Lời tác giả

Tôi đã giàu và sẽ tiếp tục giàu! Bạn cũng có thể như tôi

1. Tôi đang GIÀU

8 giờ sáng ngày 1 tháng 1 năm 2016, ngồi trên bờ biển của Vinpearl Resort ở Phú Quốc, tôi nhìn về phía biển xa và cảm thấy cuộc sống thật tuyệt vời. Tôi rất thích bơi và vừa bơi hai vòng xa ra ngoài vùng an toàn. Trong cảnh trí thanh bình, êm ái, hạnh phúc và đủ đầy này, tôi vui sướng nghĩ đến những điều mình đang có.

Tôi vừa có một năm 2015 thành công như mong đợi. Doanh thu công ty đạt đúng như mục tiêu đặt ra trong năm là 135 tỷ đồng. Công ty Babylons với sứ mệnh hàng đầu là *Giáo dục tài chính* đã được hàng triệu người Việt Nam biết đến và tin tưởng. Hàng triệu lượt người đã tham gia các khóa học và chương trình hội thảo của chúng tôi. Tôi được mời nói chuyện trên các kênh truyền hình và báo chí nổi tiếng. Tôi là diễn giả nói chuyện trước hàng chục ngàn người, dù không nhiều, vì niềm đam mê của tôi là kinh doanh chứ không phải làm diễn giả. Song, tôi cảm thấy vui khi nhận được những lời cảm ơn chân thành từ các học viên và người nghe. Bởi tôi biết những chia sẻ của tôi đã giúp rất nhiều người tìm thấy giải pháp thực tế cho các vấn đề tài chính của họ, từ người nhân viên bình thường cho đến các chủ doanh nghiệp, từ sinh viên cho đến những nhà phân tích đầu tư, các giám đốc và cả bác sĩ.

Tôi đã đi nhiều nơi trên thế giới, gặp gỡ, ăn tối và trò chuyện với những tỷ phú, triệu phú nổi tiếng như Robert Kiyosaki, Jay Abraham, Jordan Belfort, Blair Singer, Tung Desem Waringin… đã bắt tay và nói chuyện với tỷ phú Donald Trump tại Úc, Richard

Branson tại Việt Nam. Tôi cũng có những người anh, người chị thân thiết là những chủ doanh nghiệp, nhà đầu tư cực kỳ giàu có trong nước – những người không bao giờ chia sẻ cho bạn những kiến thức, thông tin quý giá nếu bạn không thực sự thân thiết với họ.

Trong những năm qua, dù còn trẻ và đang trong độ tuổi làm việc sung mãn, tôi đã tích lũy hàng loạt tài sản, bất động sản trị giá hàng trăm tỷ đồng. Hiện tại tôi cảm thấy tài chính của mình có thể xem là vững chắc. Tôi ở những khách sạn tốt nhất, là khách hàng VIP của các hãng máy bay. Tôi đi bơi ở Daewoo Hotel, Sofitel Hanoi, Crown Plaza... và hay đưa gia đình đi ăn tối tại các khách sạn đẹp nhất, đắt tiền nhất. Tôi chơi golf ở các sân golf đẹp nhất, hiện đại ở Việt Nam và cả trên thế giới. Tôi đi du lịch khắp nơi trên thế giới, đến bất cứ nơi nào tôi muốn mà không do dự về các khoản chi.

Quan trọng nhất, tôi lo được cho cả gia đình mình một cuộc sống sung túc. Vợ tôi chẳng mấy khi phải bận tâm mỗi khi cần chi khoản gì. Là phụ nữ, cô ấy có thể thoải mái tiêu hàng trăm triệu mỗi năm để làm đẹp và trưng diện thật sang trọng, quý phái bằng các sản phẩm của LV, Prada, Hermes. Mẹ tôi, cho đến hiện tại vẫn đang sống rất khỏe mạnh, yên bình bên con cháu và có y tá riêng chăm sóc. Các con tôi được học ở những trường tốt nhất, được trải nghiệm một tuổi thơ vui vẻ, hạnh phúc, sung túc, không lo nghĩ gì. Và tôi biết, tôi đang có đủ tài chính để có thể đảm bảo cho tương lai gia đình hàng chục năm nữa.

Những kết quả tuyệt vời này đều đến từ những thay đổi, tìm tòi, học hỏi có thể nói là rất dày công và vất vả của tôi. Và nếu bạn đang mong đợi những điều tương tự, hãy đọc tiếp phần sau. Tôi sẽ kể cho bạn hành trình mà tôi đã trải qua. Tôi không phải là người quá thông minh hay xuất sắc, tôi cũng không có được ngày hôm nay bằng tài năng chuyên môn gì, vì thế tôi biết rằng bạn hoàn toàn có thể làm được như tôi. Câu chuyện của tôi hoàn toàn thực tế đối với độc giả Việt Nam, và khi đi theo hành trình trong cuốn sách này, bạn sẽ tìm thấy những yếu tố cần thiết để trở nên giàu có và tự do tài chính ở Việt Nam.

2. Tôi từng NGHÈO

Vâng, tôi từng nghèo. Tôi từng nghèo đến nỗi tất cả niềm sung sướng lúc đó là... được ăn no.

Tôi sinh trưởng trong một gia đình bất ổn và đổ vỡ. Bố mẹ tôi kết

hôn trong sự phản đối của ông bà nội. Sự khác biệt về tư duy và lối sống chia rẽ gia đình tôi từ những ngày đầu tiên. Gia đình bên nội là điển hình gương mẫu của gia đình truyền thống, có công với cách mạng, chính trị tốt và nhiều thành viên trong nhà là công chức nhà nước. Gia đình ngày càng nghèo đi sau khi ông bà nội về hưu. Còn mẹ tôi, bà là một người phụ nữ hiện đại, xinh đẹp và phá cách, đặc biệt tháo vát và giỏi giang với việc kinh doanh bên ngoài. Khác biệt ấy là mầm mống của bi kịch gia đình. Năm tôi 10 tuổi, bố mẹ ly hôn.

Mẹ tôi với tinh thần "mặt dày tim đen" của người làm ăn buôn bán, đã bay sang Nga, kiếm tiền nhiều nhanh chóng. Lòng can đảm làm những việc mà nhiều người e dè đã giúp mẹ tôi có lúc kiếm được hàng chục triệu đô.

Tuy vậy, tôi và chị gái đã có một cuộc sống rất eo hẹp dựa vào đồng lương hưu ít ỏi của ông bà nội. Mẹ tôi không gửi tiền về và bố tôi, với kinh tế khá hẩm hiu và sự quan tâm rất vừa phải dành cho chúng tôi, hầu như không chu cấp cho chúng tôi là mấy. Tôi và chị gái, ngoài tình yêu thương của ông bà, đã lớn lên với những điều kiện tối thiểu nhất.

Một ngày, tôi nhận được tin mẹ tôi bị xã hội đen cướp trắng tài sản bên Nga. Mọi người còn nói mẹ bị nhốt và bị đánh đập dã man. Phải sau một thời gian rất dài nỗ lực, gia đình bên ngoại mới đưa được mẹ về Việt Nam. Khi về, mẹ bắt đầu có những biểu hiện không bình thường và sau một thời gian, mọi người đều bảo mẹ bị tâm thần. Mẹ được đưa sang Bệnh viên tâm thần Trâu Quỳ(*) một thời gian nhưng bệnh tình không thuyên giảm. Gia đình bên ngoại mua cho mẹ một căn nhà nhỏ hơn 15 mét vuông, dột nát và không có phòng vệ sinh riêng ở khu Thanh Xuân Hà Nội để mẹ ở tạm. Mẹ ở đó một mình, hằng ngày, các bác hoặc chị em tôi mang chút đồ ăn qua cho mẹ. Đến khi chị tôi đi làm, lương được vài triệu mới có thể dành ra được một ít tiền lo cho mẹ được ăn uống đủ đầy hơn.

(*) *Một bệnh viện tâm thần nổi tiếng tại Hà Nội.*

Những lần sang thăm mẹ, tôi ái ngại bao nhiêu khi nghe hàng xóm phàn nàn việc mẹ tôi đập phá, quát tháo inh ỏi làm phiền họ thì càng đau lòng và thương mẹ bấy nhiêu. Năm nào cũng thế, những ngày Lễ, Tết, bà lại đến nhà ông nội chúng tôi. Tôi nhớ nhất là những khi bà đến vào lúc cả nhà đang ăn cơm, và mẹ tôi lúc đó cứ nửa tỉnh, nửa mê điên dại. Tất cả mọi người, ông bà nội và bố tôi đều thấy rất khó chịu, chỉ có hai chị em tôi dù đã từng giận mẹ

bao nhiêu những ngày trước, thì giờ thương xót mẹ biết bao nhưng chỉ có thể cắn răng bất lực.

Tôi đau quặn lòng khi thấy mẹ cứ lang thang ngoài đường, từ phố này qua ngõ nọ, hoặc đến khi công an gặp được và gọi điện báo gia đình đến đón. Chị em tôi đều khổ sở vì thương và lo cho mẹ. Nhưng ông bà nội nhất quyết không cho phép mẹ tôi về ở cùng vì những ám ảnh quá cay nghiệt từ quá khứ. Chị gái tôi, vì lo toan cho mẹ, vì những thương tổn sâu kín trong lòng, và cũng vì gia cảnh khiến nhiều người nhìn vào chẳng đủ dũng cảm tiến tới, nên những cơ hội yêu đương cứ lặng lẽ trôi qua cùng tuổi trẻ.

3. Tôi thoát NGHÈO và làm GIÀU

Tôi đã cho các bạn thấy tôi hoàn toàn không có một nền tảng gia đình hoàn hảo để gây dựng một sự nghiệp thành công, nhưng tôi đã làm được. Đó là bởi vì từ trong những tháng ngày tăm tối, thiếu thốn cả về vật chất lẫn tình thương đó, tôi đã nhận ra và đã khẳng định với chính mình rằng ***tôi phải thoát ra khỏi cuộc sống này, càng nhanh càng tốt.***

Đối với gia đình tôi, học hành là con đường đổi đời duy nhất. Nhà tôi có truyền thống học vấn lâu đời, với hàng chục giáo sư, tiến sĩ, thạc sĩ, giáo viên, bác sĩ, đại biểu quốc hội,... Nhưng đối với tôi, tôi sợ học và kết quả học ở trường rất tệ. Tôi đã cố gắng học, đến nỗi bị trầm cảm và phải điều trị nhưng vẫn không tài nào theo nổi cậu anh họ bằng tuổi đa tài thông minh, cũng không tranh đua lại nổi hội bạn cùng lớp, cùng trường.

Bằng tất cả nỗ lực, tôi thi đỗ vào trường cấp 3, nhưng chỉ sau một năm tôi phải chuyển xuống lớp hạng B trong trường. Đến kỳ thi đại học, tôi gần như phải bán mạng ôn tập và học hành mới thi đỗ Đại học Giao thông Vận tải Hà Nội. Tôi vô cùng sợ các kỳ thi và gặp áp lực rất lớn những khi ôn bài. Tôi thường xuyên bị chê bai và luôn bị mang ra so sánh với các anh chị em họ trong nhà. Cô dì, chú bác trong nhà luôn nghi ngờ khả năng của tôi. Vì động lực muốn thay đổi cuộc sống của mình và mang đến cho mẹ cuộc sống tốt hơn, tôi đã cố gắng hết sức học tiếng Anh và cuối cùng giành được cơ hội du học tại Singapore – ngành hóa chất.

Khi ở Singapore, tôi vô tình đọc được cuốn *Cha Giàu, Cha Nghèo (Rich Dad, Poor Dad)* của Robert Kiyosaki, trong đó ông đã chỉ ra con đường muốn giàu có phải bắt đầu làm kinh doanh. Tôi bắt đầu thử làm kinh doanh bằng nhiều cách, từ việc bán tivi cũ cho bạn bè ở trường, đến bán hương liệu, bán sữa... Nhưng tất cả đều

thất bại thảm hại. Nhưng khao khát làm giàu vẫn cháy bỏng trong tôi và tôi tiếp tục loay hoay tìm cách. Năm 2007, sau những thất bại kinh doanh tại Singapore, tôi cháy túi và nợ nần chồng chất, không còn cách nào, tôi quyết định về nước. Tôi vẫn nhớ khi trở về, vì không có tiền, tôi không những phải ở nhờ nhà ông mà thậm chí phải ăn nhờ cả món mì tôm của ông nội triền miên từ ngày này qua ngày khác.

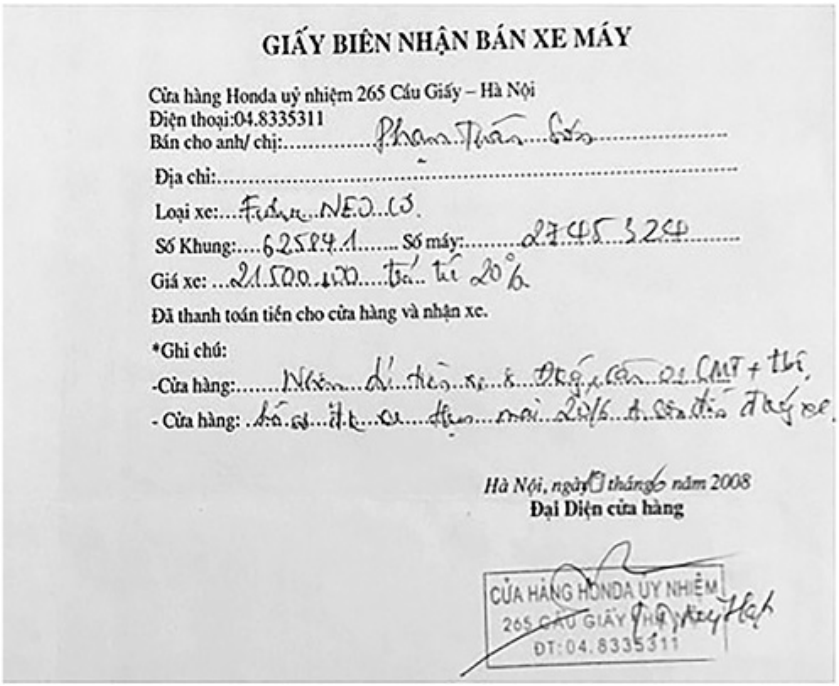
Những tháng cuối năm 2008, mẹ tôi đột nhiên đau lưng đến mức không thể đi đứng nổi. Thay vì quát tháo, chửi bới, phá phách inh ỏi như mọi ngày, bà chỉ có thể nằm liệt một chỗ. Bác sĩ Viện K, Viện Ung bướu Bạch Mai, Viện Việt - Pháp đều chẩn đoán mẹ tôi bị ung thư di căn vào xương, và chỉ còn sống được một tháng nữa. Tôi không cần biết thời gian của mẹ tôi còn lại là bao lâu, tôi vẫn phải cố gắng hết sức để bà sống lâu nhất và tốt nhất có thể. Nhưng mới chỉ vào viện có một tuần, viện phí cho mẹ đã lên tới con số cao ngất so với điều kiện gia đình tôi lúc đó, gần 100 triệu đồng. Nhà nội không giúp, nhà ngoại kinh tế có hạn. Tôi chìm trong cảm giác bất lực, thất vọng, và đau lòng khi mình làm được quá ít cho mẹ mình. Tôi ghét cái cảnh chen chúc trong bệnh viện chật chội, dấm dúi phong bì mà người thân của mình vẫn không được chăm sóc tốt nhất. Tôi biết mình phải làm điều gì đó, làm gì đó để mẹ tôi được chăm sóc tốt hơn. Tôi không còn lựa chọn nào khác, là phải có tiền, thật nhiều tiền để lo cho những người tôi thương yêu. **Tôi thực sự không còn lựa chọn nào khác!**

Việc phát hiện căn bệnh ung thư của mẹ đã là điểm khởi đầu cho cuộc cách mạng tài chính trong cuộc đời tôi. Cuộc cách mạng được bắt đầu với hành trình học hỏi từ sách vở, băng cát-xét và các buổi hội thảo. Mỗi khi có thu nhập, tôi dùng số tiền đó để tiếp tục học từ những người mà tôi coi là xuất sắc.

Cuối năm 2008, tôi đọc một cuốn sách *Bí Mật Tư Duy Triệu Phú (Secrets of Millionaire Minds)* của T. Harv Eker. Ở những trang cuối của cuốn sách có giới thiệu về khóa học 3 ngày *Tư Duy Triệu Phú (Millionaire Mind Intensive)* cùng dòng quảng cáo "3 ngày cuối tuần sẽ thay đổi tài chính của bạn mãi mãi". Tôi đã tin đây là cơ hội thay đổi cuộc sống của mình. Vì thế, tôi thế chấp tài sản duy nhất của tôi lúc đó là chiếc xe máy để lấy 10 triệu đồng, vay mượn thêm, tôi quyết tâm tham dự khóa học *Millionaire Mind Intensive* của ông tại Singapore.

Ba ngày học thật tuyệt vời. Bài tập khóa học chỉ cần làm 90 ngày thì tôi làm tới làm lui đến tận 270 ngày. Tôi cảm thấy tràn đầy năng lượng và tin rằng khi trở về tôi chắc chắn sẽ thành công và

kiếm được nhiều tiền hơn. Nhưng thực tế không hề dễ dàng như vậy. Tôi thử hết mô hình kinh doanh này đến mô hình kinh doanh khác, mà kết quả vẫn chỉ là con số không. Tôi cũng không đủ tiền để chuộc lại chiếc xe máy đã cầm cố, và còn gánh thêm một khoản nợ với SGFV, vì tôi vay tín chấp để mua chiếc xe này.



GIẤY BIÊN NHẬN BÁN XE MÁY

Cửa hàng Honda uỷ nhiệm 265 Cầu Giấy – Hà Nội
Điện thoại:04.8335311
Bán cho anh/ chị:.....
Địa chỉ:.....
Loại xe:.....
Số Khung:..... Số máy:.....
Giá xe: .....
Đã thanh toán tiền cho cửa hàng và nhận xe.
*Ghi chú:
-Cửa hàng:.....
- Cửa hàng: .....

Hà Nội, ngày tháng năm 2008
Đại Diện cửa hàng

CỬA HÀNG HONDA UỶ NHIỆM
265 CẦU GIẤY
ĐT: 04.8335311

Giấy biên nhận chiếc xe máy mà tôi đã phải cầm cố để có tiền đi học

Phải sau gần hai năm vất vả tìm đường, vấp ngã một số lần, rốt cuộc tôi cũng dần thu được kết quả từ những cố gắng của mình, tài chính của tôi bắt đầu cải thiện. Con số tôi kiếm được tăng dần đều, từ 20 triệu lên 50 triệu, rồi 100 triệu, 200 triệu, rồi 1 tỷ, 5 tỷ, 10 tỷ, 20 tỷ, 100 tỷ đồng... Bây giờ, chỉ trong 15 phút, tôi có thể kiếm về số tiền bằng với số tiền mà trước đây tôi phải tốn đến 1 năm mới kiếm được.

Và điều tuyệt đẹp hơn là tôi đã có thể lo cho mẹ, gia đình một cuộc sống tốt hơn và cá nhân tôi cũng có thể tận hưởng một cuộc sống tuyệt vời. Ngày ngày tôi vẫn tích lũy tài sản, thực hành theo các phương pháp quản lý và đầu tư tài chính của những người thành công. Vì đích đến của tôi không chỉ dừng ở đây, một phần giấc mơ của tôi đã thành sự thật, song, hoài bão thì vẫn ở xa.

4. Tôi sẽ tiếp tục GIÀU

Tôi biết tôi sẽ còn đi xa nữa, vì những công thức tôi áp dụng đã chứng minh tính hiệu quả trong hành trình tôi đi qua. Và trên con đường phía trước, tôi sẽ tiếp tục học hỏi, tìm tòi những công thức mới. Và quan trọng hơn, tôi đã nhìn thấy con đường để những người như tôi có thể trở nên rất giàu có.

Tôi có những công thức và kế hoạch để tài sản của tôi ngày càng nhiều hơn. Tôi sẽ có một chuỗi ít nhất 30 khách sạn trong tương lai gần. Tôi sẽ có 1.000 tỷ đồng trong tương lai gần và 100 triệu đô trong tương lai xa hơn. Tôi sẽ trở thành tỷ phú!

7 năm nữa tôi muốn nhìn thấy mình sống trong một tòa lâu đài kiểu cổ, rộng hơn 1 hecta, với hồ nước thơ mộng trước nhà, trong nhà có bể bơi và một khu vườn rộng lớn. Tôi muốn tòa lâu đài của mình có 30 phòng ngủ, khắp nơi được trang trí bằng những bức tượng cổ xưa. Bãi đỗ xe rộng rãi đủ chỗ cho 15 chiếc siêu xe khác nhau, 1 chiếc Ferrari, 1 chiếc Lamborghini, 3 chiếc Roll Royces, 4 chiếc Mercedes và 3 chiếc mui trần. Tôi cũng cần một bãi đáp để đáp máy bay trực thăng cạnh nhà, và dĩ nhiên tôi sẽ cần máy bay. Tôi cần bay vào Phú Quốc, vì tôi có 5 khu resort ở Phú Quốc rộng 5 đến 10 hecta. Tôi thích tắm biển và thường xuyên bay từ Hà Nội vào Phú Quốc để nghỉ ngơi và tắm biển ở resort của tôi.

Tôi sẽ trở thành người Việt Nam thứ 2 bay vào vũ trụ dù mức phí không hề rẻ. Quyết tâm của tôi sau khi bay vào vũ trụ là mở ra một ngành đặc biệt, giúp cho nhiều người Việt Nam khác cũng có thể bay vào vũ trụ. Mục tiêu của tôi là đưa được 100.000 người bay vào vũ trụ.

Đường còn dài, mục tiêu còn xa, thách thức còn ở phía trước, nhưng niềm tin của tôi là vô cùng chắc chắn. Tất cả những gì tôi đang làm hiện tại, đều là sự chuẩn bị cho tương lai đó.

5. Tại sao tôi viết CUỐN SÁCH này?

Tôi viết cuốn sách này không phải để khoe khoang về bản thân, cũng không phải chỉ để nói suông về những ước mơ, hoài bão của mình, mà tôi viết để chia sẻ, để giúp đỡ. Thật lòng, tôi chưa bao giờ muốn xuất bản cuốn sách này. Nhưng đến một mức độ nào đó khi làm việc không chỉ vì tiền nữa, tôi chợt nhìn rõ sứ mệnh của mình, tôi cần chia sẻ những điều tôi đã biết và làm được. Tôi cần giúp đỡ những người đang chật vật với tài chính, phải vật lộn với mưu sinh cuộc sống chỉ vì họ thiếu những giáo dục về tài chính.

Bạn có tin là mỗi người sinh ra đều mang một sứ mệnh nào đó?

Trước đây, tôi chưa từng nghĩ đến điều đó, tôi làm việc và kiếm tiền chỉ với mục đích lo cho mẹ và gia đình. Nhưng giờ đây, tôi nhận ra rằng tôi có sứ mệnh cần chia sẻ cho mọi người những kiến thức mà tôi có. Vì tôi ở trong một thế giới mà hàng ngày đều được gặp gỡ tiếp xúc với những người giàu có và thành công nhất. Và chính bản thân tôi là người đã giàu có và thành công từ tay trắng nhờ áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm đã học được. Trong khi bước ra đường, tôi gặp không biết bao nhiêu người đang khó khăn, vất vả, chật vật về tài chính và hoàn toàn lơ mơ con đường làm giàu. Tôi cần giúp những người đó, tôi cần giúp đỡ mọi người, để họ trở nên thành công và giàu có như tôi hoặc hơn thế nữa.

Tôi thấy mình may mắn vì đã được học hỏi và làm việc cùng những người thành công và giàu có nhất trong nước và trên thế giới. Trong kinh nghiệm của tôi, suy nghĩ của người giàu và người nghèo khác nhau rất nhiều. Tôi đọc nhiều sách, tìm hiểu và thực hành hiệu quả những bí mật về thành công và giàu có đã được truyền lại hàng ngàn năm. Có những quy luật những bài học vẫn luôn đúng cho dù thời đại có đổi thay và phát triển ra sao.

Nhìn quanh mình, tôi thấy rất nhiều người đầy năng lực, thậm chí xuất sắc, đóng góp cho xã hội, sống lương thiện, đạo đức, song đến đoạn cuộc đời, họ phải trải qua một cuộc sống chật vật eo hẹp với tài chính cam go, không thể lo nổi cho bản thân, đừng nói tới lo cho gia đình. Tôi chứng kiến nhiều gia đình ly tán chỉ vì những bất ổn về tài chính. Tôi cũng từng thấy những người có rất nhiều tiền, nhưng rồi lại không giữ lại nổi một xu, có khi lại còn nợ nần chồng chất. Họ từ ở những ngôi nhà rộng rãi to lớn chuyển sang những căn nhà thuê ọp ẹp mà hằng tháng vẫn không có tiền trả. Con cái họ từ học những trường tốt nhất chuyển sang học trường bình dân, thậm chí thôi học.

Tôi lại thấy có những người chăm chỉ, miệt mài, làm việc vất vả cả đời mà vẫn không dư dả.

Bằng hành trình của chính mình, bằng những gì đã chứng kiến ở riêng gia đình tôi, tôi nhìn thấy thịnh suy của một đời người. Tôi hiểu ra sâu sắc những quy luật cuộc đời mà nhờ nó, có thể tìm ra con đường giàu có và duy trì sự giàu có rất lâu dài, qua nhiều thế hệ.

Chúng ta học vô số kiến thức trong nhà trường, nhưng lại không có bộ môn nào dạy chúng ta quản lý tài chính cá nhân. Chúng ta học đủ kỹ năng và kiến thức trên đời, nhưng kỹ năng tối quan

trọng là làm thế nào quản lý tiền của mình, giúp bản thân và gia đình cả đời an toàn về tài chính, thì lại không trường lớp nào dạy. Đáng buồn hơn là nhiều người thậm chí còn né tránh, chấp nhận cuộc sống nghèo nàn, vì các giáo viên trong trường đã vô thức thấm nhuần vào đầu óc họ tư tưởng rằng "đừng làm giàu", "không thể làm giàu". Trong khi đó, dù bạn là ai, bạn làm bất cứ ngành nghề gì, bạn ở bất cứ vị trí nào trong xã hội, thì tiền bạc để lo cho bản thân và gia đình một cuộc sống tốt và an toàn vẫn là điều cực kỳ, cực kỳ quan trọng.

Và để tôi nói thêm điều này với các bạn: Tất cả chúng ta, dù là ai, ở bất cứ vị trí công việc nào trong xã hội, đều có thể đạt được tự do tài chính, và xa hơn nữa là giàu có, nếu bạn biết cách. Tiền bạc chỉ là kết quả, cái giúp chúng ta giàu có mãi mãi là những kiến thức, những hiểu biết về đồng tiền, quản lý tài chính và làm giàu. Có thể nhờ may mắn nào đó, bạn đã trở nên giàu có, hoặc bạn sinh ra đã ở trong một gia đình giàu có (nếu bạn nằm trong số này, tôi chúc mừng bạn), nhưng nếu bạn không học cách sử dụng đồng tiền, quản lý tài chính, thì sự giàu có đó có thể sẽ ra đi rất nhanh.

6. BẠN có thể làm GIÀU từ cuốn sách này

Tôi viết cuốn sách này với mong muốn giúp tất cả các bạn đạt được tự do tài chính và giàu có bền vững. Và trên hết, khi tự do tài chính và giàu có bền vững, bạn không còn phải lo lắng về tiền nữa, bạn có thể tự do làm tất cả những gì bạn muốn.

Cuốn sách này đúc kết những kinh nghiệm thực tế nhất trong quá trình lập nghiệp, kinh doanh và đầu tư, quá trình kiếm tiền, giữ tiền và nhân tiền lên của chính tôi.

Cuốn sách cũng chia sẻ một số BÍ MẬT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ của tôi, mà tôi tin là không có nhiều người sẵn lòng chia sẻ với các bạn.

Cuốn sách được trình bày trình tự từng bước của quá trình giúp bạn đi đến tự do tài chính và sự giàu có. Mặc dù bạn vẫn có thể đọc trước bất cứ chương nào bạn muốn, tôi vẫn khuyến khích bạn đọc và thực hành từng bước từ chương đầu đến chương cuối, chắc chắn bạn sẽ thấy điều kỳ diệu xảy ra trong cuộc đời mình.

Và tôi mong bạn hãy đọc kỹ, để hiểu thông điệp từ cuốn sách, vì tôi chắc chắn những gì chia sẻ trong cuốn sách này sẽ giúp bạn giàu có. Những giải pháp tôi đưa ra phù hợp với tất cả mọi người, từ những người bình thường nhất, những người không thông

minh, không xuất sắc, tất cả đều có thể áp dụng được.

Tôi tin mỗi chúng ta sinh ra đều có một sứ mệnh và hoài bão riêng. Có người muốn trở thành nhạc sĩ, nghệ sĩ dương cầm, bác sĩ, họa sĩ, có người lại ước mơ làm nhà khoa học, nhà chính trị, nhà báo nổi tiếng. Có những người sinh ra để trở thành những thầy cô giáo tốt, vì họ luôn mong giúp đỡ nhiều người hơn nữa. Trở thành doanh nhân hay phi hành gia vũ trụ, đều có thể. Tất cả chúng ta đều sinh ra, lớn lên với những ước mơ to lớn trong đời, nhưng vì áp lực cơm áo gạo tiền, chúng ta đã bỏ quên ước mơ đó. Nên, tự do tài chính là bước đi giúp bạn không còn là nô lệ của đồng tiền, làm chủ đồng tiền, và bạn sẽ có thời gian và sự tự do để theo đuổi những ước mơ của riêng mình.

Ước mơ của tôi không phải trở thành người giàu, mà là trở thành người rất giàu. Tôi muốn xây dựng một hệ thống khách sạn và sau đó là bay vào vũ trụ. Còn bạn, ước mơ của bạn là gì? Hãy dám sống với ước mơ của mình, đừng sợ hãi, đừng sinh ra ước mơ rồi để nó chết yểu. Bạn sinh ra với đầy đủ quyền tự do trở thành người bạn muốn. Đây là cuộc đời của bạn.

Hãy ước mơ lớn hơn, xa hơn nữa. Khả năng con người là không giới hạn nếu bạn không tự giới hạn mình.

Hãy học những công thức thực tế trong sách này để đạt tự do tài chính và giàu có bền vững và theo đuổi những ước mơ của bạn!

Chương I
Đứng lên và cất bước!

Tại sao bạn muốn giàu có? hãy tìm một lý do đủ lớn

Việc bạn đã mua và đọc cuốn sách này chứng tỏ rằng bạn đang mong muốn và khát khao một cuộc sống giàu có hơn hiện nay. Tôi không thể trao cho bạn, bất cứ cái gì, bất cứ công cụ hay phương pháp nào nếu bạn không có khát khao giàu có. Và thực tế là, khi một người không có khát khao giàu có, thì dù cơ hội ở ngay trước mắt, họ cũng không thể nhận ra.

Vậy như thế nào có thể gọi là khát khao giàu có?

Từng có nhiều người nói với tôi rằng họ muốn giàu có, rồi họ cũng đi tìm một số phương pháp và công thức làm giàu. Tuy nhiên, khi biết được phương pháp rồi, họ cũng chẳng buồn áp dụng hoặc nếu có thì cũng chỉ thực hiện một vài bước chẳng đâu vào đâu. Rồi khi mới đi một đoạn đường ngắn, gặp vài vấp ngã họ liền bỏ cuộc, chấp nhận thất bại và cho rằng mình không thể làm giàu. Một số khác cố gắng hơn, kiên trì hơn, cũng vượt qua vài vấp ngã, song cuối cùng họ vẫn bỏ cuộc. Vì sao họ thất bại? Lý do không phải vì họ thiếu năng lực, thiếu thông minh mà đơn giản là vì họ đã từ bỏ quá sớm. Và xét cho cùng, lý do quan trọng và sâu xa hơn là: ***Khát khao và Quyết tâm làm giàu của họ không đủ lớn.***

Hãy cùng tôi xem lại lịch sử ra đời và phát triển của nhãn hiệu 7UP. Một anh chàng rất yêu soda đến mức đã nhảy vào kinh doanh sản phẩm gọi là 1UP. Thất bại. Anh bắt đầu lại với sản phẩm 2UP. Lại thất bại. Anh tiếp tục cho ra sản phẩm 3UP, 4UP, 5UP và dốc toàn lực cho sản phẩm này. Rồi anh lại thất bại. Không nản chí, anh tiếp tục với dòng sản phẩm 6UP. Vẫn thất bại. Vài năm sau, anh bắt đầu lại với sản phẩm soda và cho ra đời sản phẩm 7UP. Và lần này, sản phẩm của anh đã thành công vang dội

và trở thành thương hiệu lớn trên toàn cầu.

Khát khao và quyết tâm của bạn có đủ lớn để vượt qua 6 lần thất bại như thế không?

Phong trào khởi nghiệp đang bùng nổ khắp nơi những năm gần đây. Chính phủ nói chúng ta phải khởi nghiệp. Quốc gia khởi nghiệp. Mở ti vi lên lúc nào tôi cũng thấy chương trình khởi nghiệp. Đài truyền hình VTV1 đến làm phóng sự về tôi cũng về chủ đề start-up. Khởi nghiệp, một từ ngữ hấp dẫn và mê hoặc đối với nhiều người. Nhiều người sau khi nghe những thông tin bên ngoài như vậy, rồi cũng khởi nghiệp. Đến khi bắt tay thành lập doanh nghiệp, khi vấp ngã lần 1, lần 2, lần 3 thì bắt đầu chán nản, mất hi vọng và bỏ cuộc. Họ chạy theo phong trào mà không hiểu rằng nếu chỉ làm vì hứng khởi nhất thời, không có động lực bên trong, không biết khát khao của mình là gì thì thành công sẽ không đến được với họ. Thành công trong kinh doanh cần hai yếu tố cơ bản: sự ***nhiệt tình*** và ***bền bỉ*** trong **một thời gian dài.** Và để duy trì sự nhiệt tình và bền bỉ lâu dài để thành công trong kinh doanh đòi hỏi phải có sự khát khao và ý chí từ bên trong.

Một lần, trong cuộc trò chuyện với một bạn trẻ đang rất khát khao làm giàu, tôi hỏi cậu: “Em thử nghĩ nếu để giàu có, em dám làm một việc tệ đến mức nào?”. Cậu trả lời “Dù có phải liếm giày cho người khác để trở nên giàu, em cũng sẵn sàng”. Tôi ngạc nhiên khi nghe được câu trả lời rất khác thường đó, tôi cười hỏi “Ý em là sao?”. Cậu trả lời “Em có thể làm bất cứ việc gì, miễn là không phạm pháp, để trở nên giàu có”. Tôi không mong bạn hành động giống như cậu bạn trẻ này để thực hiện khát khao trở nên giàu có

của mình. Tôi chỉ muốn bạn hiểu được thông điệp ở đây, tôi muốn bạn tự hỏi chính mình: "Tôi có sẵn sàng làm bất cứ việc gì, miễn là không phạm pháp, để trở nên giàu có không?". Nếu câu trả lời là có, tôi mời bạn tiếp tục cùng tôi đi tiếp trên con đường chinh phục sự giàu có.

Để hiểu khát khao và động lực của bạn, đầu tiên phải xác định lý do tại sao bạn khát khao giàu có. Bạn đam mê gì, yêu gì và ghét điều gì trong cuộc sống?

Nelson Mandela vì căm ghét sự phân biệt chủng tộc mà dù bị nhốt 27 năm trong tù, ông vẫn kiên trì đấu tranh không mệt mỏi để loại bỏ chủ nghĩa phân biệt chủng tộc giữa người da trắng thiểu số và người da đen đa số tại Nam Phi. Anh Nguyên Vũ chủ chuỗi cửa hàng cà phê Trung Nguyên lúc trước, vì ghét sự nghèo khó mà cố gắng phấn đấu để làm giàu. Donald Trump yêu thích bất động sản và sự giàu có xa hoa, ông đã xây dựng một đế chế Trump hùng mạnh với nhiều khách sạn, sân golf và các công trình khác, rất nhiều trong số đó mang tên ông. Bill Gates vì tình yêu không thể tách rời với công nghệ và những chiếc máy tính, đã trở thành một trong những người giàu nhất thế giới.

Bản thân tôi yêu sự tự do, được tự do làm những gì mình muốn là hạnh phúc của cuộc đời tôi. Tôi yêu sự tự chủ và độc lập, tôi cần được làm mọi thứ tôi muốn mà không cần phụ thuộc vào bất kỳ ai. Tôi yêu gia đình tôi, mẹ tôi, vợ và các con tôi. Tôi thích ở nhà rộng và những chiếc xe đẹp. Tôi thích giúp đỡ mọi người.

Tôi ghét bị quản lý, bị buộc làm điều mình không muốn. Tôi ghét sự tủn mủn, hà tiện. Tôi ghét phải dấm dúi phong bì để chỉ nhận những dịch vụ tồi tệ. Tôi ghét việc không lo nổi cho mẹ tôi một cuộc sống đàng hoàng, tôi ghét việc không có tiền chữa bệnh cho mẹ tôi.

Vợ tôi yêu gia đình, yêu công việc kinh doanh và thích những thử thách. Cô thích đi du lịch vòng quanh thế giới, thích đồ hiệu, thích sử dụng những dịch vụ cao cấp, thích sự an toàn về tài chính, được đi mua sắm mà không bao giờ phải lo về tiền. Cô thích sở hữu và cho thuê lại bất động sản. Cô ghét cảnh gia đình vợ chồng cãi nhau vì tiền. Cô ghét cảnh đi tới lui trong siêu thị và cứ phải suy nghĩ mua gì, không mua gì. Cô ghét cái cảnh đến nhà họ hàng mà không được tôn trọng chỉ vì mình không có tiền.

Vậy bạn yêu gì và ghét gì? Dựa trên những yêu ghét đó, bạn sẽ tìm được lý do vì sao mình phải trở nên giàu có và hạnh phúc. Chính

những cảm xúc yêu-ghét đó sẽ tạo ra động lực và khát khao cho bạn.

Động lực đó có thể vì chính bản thân hoặc vì những người bạn thương yêu, vì mong muốn mang đến cho họ cuộc sống đầy đủ, sung túc nhất. Khi bạn có người thân đang hấp hối trên giường bệnh mà bạn lại không có tiền để chữa trị, bạn sẽ thấy mình có thể làm bất cứ điều gì có thể trên đời để có tiền. Một động lực như thế đã khiến tôi phải cố gắng, mỗi lần thất bại lại càng phải cố gắng hơn nữa. Đôi lúc tôi cũng nản chí, nhưng hình ảnh mẹ tôi đau đớn trên giường bệnh đã luôn là động lực đưa tôi quay lại chiến đấu tiếp. Tuy nhiên, bạn sẽ thấy động lực và khát khao lâu dài nhất đến từ chính niềm đam mê của bạn, cho chính bản thân bạn. Giống như tôi, về sau khi mẹ tôi đã khỏe lên nhiều, tôi đã tiếp tục hành trình bằng chính niềm khát khao và những đam mê của riêng tôi.

Và hãy tìm ra khát khao và động lực "trở nên giàu có" của mình thật sớm, càng sớm càng tốt. Vì khi càng lớn tuổi, bạn càng bị vòng quay cơm áo gạo tiền hằng ngày vây chặt, rồi bạn sẽ dần quên đi rằng mình cũng từng có những đam mê và khát khao to lớn.

Nhiều người bạn của tôi, lúc còn đi học luôn đứng đầu lớp, nhưng hiện tại tài chính lại không được như ý. Không phải vì họ kém cỏi, mà vì giây phút khi họ mới bước ra cuộc đời, họ đã hài lòng và thỏa hiệp. Họ đánh mất đam mê và cả những cảm xúc yêu-ghét một cái gì đó. Theo thời gian, mọi thứ bị bào mòn, họ không còn động lực mạnh mẽ để phát triển. Họ không học thêm những điều mới, không tạo ra được sự khác biệt với những người khác. Và rồi họ dừng lại, không còn phấn đấu nữa, mà chỉ còn cố gắng làm sao kiếm tiền chi trả cho cuộc sống hàng ngày. Ước mơ trở thành thứ xa xôi hão huyền trong cuộc sống của họ. Cho đến khi cuộc sống

ập xuống họ những rủi ro, như mất sức lao động, thất nghiệp, bệnh tật, gia đình đổ vỡ vì thiếu thốn tiền bạc… họ mới thức tỉnh, nhưng lúc đó đã quá muộn màng. Tuổi trẻ của họ đã qua đi và năng lực ngày càng thui chột, họ không còn làm được nhiều thứ nữa. Họ đành cố gắng kéo lê sự tồn tại cho qua ngày, vì ngay cả cuộc sống hàng ngày còn không lo nổi, nói gì đến những ước mơ. Tóm lại, khi họ tràn trề năng lượng, có nhiều nguồn lực thuận lợi nhất thì họ lại không có khát khao. Khi họ bắt đầu có khát khao thay đổi thì họ lại không còn thời gian để vấp ngã, không còn tuổi trẻ, đã mất vị trí và những nguồn lực thuận lợi để hỗ trợ hành động.

Vì vậy, tôi muốn nhắc lại, hãy tìm kiếm khát khao và động lực của mình càng sớm càng tốt. Hơn nữa, lý do càng lớn, con đường càng rõ ràng. Lý do nhỏ thì con đường nào cũng khó cả. Bán hàng khó, làm kinh doanh khó, làm công nghệ khó, kinh doanh bất động sản cũng khó…

Vậy làm thế nào để nuôi dưỡng những khát khao và động lực làm giàu? Làm thế nào để tăng cấp độ khát khao của bạn lên?

Hãy luôn đến những nơi có nhiều người giàu và thành công hơn bạn. Hãy quan sát cách họ sống, họ đi xe gì, con cái họ được sống trong môi trường ra sao, họ mặc gì, ăn gì… Hãy đi ra nước ngoài để mở mang tầm mắt. Tầm nhìn chúng ta rộng hơn thì khát khao cũng sẽ lớn hơn.

Với các bạn trẻ, hãy thử thách mình trong nhiều tình huống như tự kiếm tiền chi trả chi phí hằng ngày. Và dù bố mẹ có thể chu cấp cho bạn, vẫn hãy tự tìm cách kiếm tiền mua những gì mình thích.

Tôi có biết một bạn sinh viên nữ, gia đình rất khá giả nên cô luôn được chu cấp đầy đủ. Khi ra nước ngoài, để trang trải những chi tiêu hàng ngày mà không phải xin tiền bố mẹ, cô đã đi rửa bát trong một nhà hàng. Mỗi ngày 3 tiếng, cô phải rửa cả một bếp đầy nồi niêu xoong chảo nặng dầu mỡ và hàng chồng bát đĩa lớn nhỏ. Đêm đến, khi tất cả mọi người đã về nhà, một mình cô ở lại với công việc rửa dọn chén bát. Sau những đêm như thế, cô đều chỉ còn đủ sức lê bước về đến nhà, người kiệt sức đến mức phải quỳ mà tắm vì không đứng nổi với bàn chân đau nhức. Đôi tay bắt đầu nhăn nheo và đầy vết xước. Vất vả là thế nhưng lương của cô rất thấp, vào siêu thị nhìn thấy bao nhiêu là thứ hấp dẫn nhưng cô không dám mua. Đó là lúc cô hiểu sâu sắc giá trị của đồng tiền, và thề không bao giờ cho phép mình nghèo, thề sẽ phải trở nên giàu có trong tương lai. Đó là những cách niềm khát khao được nuôi

dưỡng: Hãy tạo ra sự khan hiếm (thật hoặc giả), hãy tự chịu trách nhiệm với bản thân mình, đưa mình vào những thử thách phải tự giải quyết.

Nhiều bậc cha mẹ đã vô tình giết chết ước mơ và dập tắt khát khao của con cái bằng việc cung cấp quá đầy đủ hoặc bao bọc con quá chặt chẽ, hoặc từ chối và phản đối con khi con muốn làm cái gì đó. Khi con nói lên ước mơ của mình, họ liền lập tức ngăn cản, như "Con làm sao mà làm được?", "Con phải biết mình đang đứng ở đâu chứ?", "Mơ hão huyền", "Con không thể có được nó, nhà mình không có tiền". Một số khác thì lập tức đáp ứng ngay nhu cầu của con mình. Để rồi con họ hoặc là sống không còn khát khao gì nữa, hoặc mất dần đi khả năng sinh tồn giữa cuộc đời, mất khả năng chiến đấu, không còn ý chí và động lực. Nếu muốn con bạn giàu có và thành đạt, khi con muốn một thứ gì đó, đừng ngăn cản mà hãy khích lệ, đừng cho mà hãy khuyến khích con tự học cách hành động để đạt được điều mình muốn.

Công thức làm giàu 1

Tìm lý do đủ lớn để xây dựng và nuôi dưỡng khát khao làm giàu

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Hãy lấy một tờ giấy, viết ra những điều sau:

- Bạn đã và đang yêu gì?

……

……

……

- Bạn ghét gì trong cuộc sống?

……

……

……

- Lý do tại sao bạn muốn trở nên giàu có?

……

……

……

LƯU Ý:

Trong cuốn sách này, tôi sẽ đưa ra cho bạn những bài tập hành động thực tế mà bản thân tôi đã làm và chứng minh hiệu quả. Cần phải nói rõ ràng, có những bài tập tôi đã biết song lại chưa bao giờ thực hiện, cho đến khi gặp và nói chuyện với những triệu phú Việt Nam và họ nói rằng họ đã đạt được kết quả nhờ những bài tập đó. Với niềm tin sâu sắc vì nhìn thấy "người thật, việc thật", tôi đã làm theo và đã thấy điều kỳ diệu. Hãy nghiêm túc thực hiện bài tập và bạn cũng sẽ thấy những điều kỳ diệu đến với bạn.

Với bài tập yêu cầu viết ra, hãy luôn viết ra giấy bằng tay. Đừng dùng máy tính hay bất cứ thiết bị điện tử nào. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng: những chữ thông điệp viết ra bằng tay có liên hệ mật thiết với tiềm thức của bạn.

Chương II
Biến giấc mộng giàu có thành hiện thực

1. Tầm nhìn ước mơ về cuộc đời

Tạo ra một tầm nhìn ước mơ về cuộc đời là một việc tưởng chừng như hão huyền và phí thời gian. Tôi khẳng định rằng suy nghĩ đó là hoàn toàn sai. Thực tế, tạo ra một tầm nhìn ước mơ về cuộc đời mà bạn mong muốn là chiến lược hiệu quả nhất để bạn đạt được những ước mơ của mình. Tầm nhìn ước mơ giống như một kim chỉ nam hướng dẫn bạn đến những lựa chọn và hành động đúng đắn nhất để đi đến cuộc sống hạnh phúc và sung túc mà bạn xứng đáng được hưởng.

Các chuyên gia và những câu chuyện thành công của những người giàu có đều cho thấy rằng với một tầm nhìn trong tâm trí, bạn sẽ có khả năng giàu có và thành công xa hơn những người khác – những người không có tầm nhìn ước mơ rõ ràng, dù cho họ có năng lực và thông minh hơn bạn. Nếu bạn không có tầm nhìn riêng, bạn sẽ để cho người khác hay hoàn cảnh xô đẩy và điều chỉnh cuộc sống của bạn theo bất kỳ hướng nào họ muốn.

Nếu bạn vẫn còn chưa biết tầm nhìn ước mơ là gì, và liệu bạn có thể có một tầm nhìn ước mơ cho riêng mình không, hãy cùng tôi suy ngẫm qua câu chuyện dưới đây:

"Khát Vọng Của Nàng Violet

Trong khu vườn nọ, có một bông hoa Violet xinh xắn, luôn tỏa ngát hương thơm. Nàng sống hạnh phúc với những người bạn láng giềng.

Một ngày nọ, ngắm nhìn chị hoa hồng kiêu sa với sắc đẹp rực rỡ làm sáng cả khu vườn, nàng Violet chợt thấy mình thật nhỏ bé. Nàng than thở: So với chị Hoa Hồng may mắn kia, mình chẳng là gì cả. Giá như mình được làm Hoa Hồng một lần trong đời nhỉ, một lần thôi để không phải nằm sát mặt đất thế này, mình cũng mãn nguyện lắm rồi.

Có một bà tiên tình cờ biết được sự tình bèn hỏi bông hoa bé nhỏ: Chuyện gì xảy ra với con vậy?

Nàng Violet cất tiếng tha thiết: Con biết bà luôn nhân từ và đầy lòng yêu thương. Con cầu xin bà hãy biến con thành Hoa Hồng!

Bà tiên chăm chú nhìn bông hoa: Con có biết mình đang đòi hỏi điều gì không? Một ngày nào đó con sẽ hối hận đấy.

Nhưng Violet vẫn một mực nài nỉ. Động lòng trước khát khao của nàng, cuối cùng bà tiên đồng ý. Bà chạm ngón tay thần kỳ của mình vào thân Violet, và ngay lập tức Violet biến thành một cây hoa hồng xinh tươi, kiêu hãnh vươn cao với những bông hoa đỏ rực trên cành.

Một hôm, Giông Bão đi qua khu vườn, giật gãy các nhánh cây, làm bật gốc cả những cây cao to. Cả khu vườn bị dập tơi tả trong gió bão, trừ những loài hoa nhỏ bé nằm sát mặt đất như Violet. Bão tan. Bầu trời lại trong xanh. Các nàng Violet vẫy cánh hoa tím, vui đùa bên nhau. Một nàng nhìn Hoa Hồng - là Violet ngày nào - thương xót: Các bạn nhìn kìa, cô ấy đang phải trả giá cho mong muốn nhất thời của mình đấy!

Nàng Hoa Hồng nằm quặt dưới đất, thân hình gãy nát, hoa lá tả tơi, cố gắng dùng chút hơi thở cuối cùng thều thào:

Tôi chưa bao giờ biết sợ Giông Bão. Khi còn là một cây Violet bé nhỏ, đã có những lúc tôi cảm thấy thoải mái và hài lòng với mình. Nhưng cứ mãi như vậy khiến tôi chợt cảm thấy mình nhỏ bé, nhàm chán và nhạt nhẽo. Tôi không muốn sống một cuộc đời mà quanh năm chỉ biết bám mình vào đất, với vẻ sợ sệt, yếu đuối, và khi mùa đông đến sẽ bị vùi lấp dưới lớp tuyết trắng xóa. Hôm nay, tuy sắp phải từ giã các bạn nhưng tôi rất vui sướng và mãn nguyện vì đã biết thế nào là thế giới muôn màu trên cao. Tôi đã sống như một Hoa Hồng đích thực, đã ngẩng cao nhìn ánh Mặt Trời, nghe được lời thì thầm của chị Gió và vui đùa với các chị Sương Mai. Tôi đã có thể chạm vào nếp áo của Thần Ánh Sáng bằng cánh hồng thơm ngát. Tôi sẽ chết nhưng tôi đã đi được đến

tận cùng của khát vọng sống, tôi đã thực hiện được ước mơ của mình. Đó là điều ý nghĩa nhất trong cuộc đời tôi.

Nói xong, nàng từ từ khép những cánh hồng héo úa lại và trút hơi thở cuối cùng với nụ cười mãn nguyện trên môi."

Vì vậy, đừng bao giờ tự giới hạn mình trong những khát vọng tầm thường và ước mơ nhỏ bé. Bạn có quyền và có thể trở nên vĩ đại, rực rỡ hơn, chỉ cần bạn có đủ khát khao. Khát vọng lớn đi kèm với khó khăn lớn, nhưng điều đó không ngăn được bạn tỏa sáng. Bạn hãy lựa chọn cho mình, trải qua sóng gió để vươn đến một tầm cao khác, để trở thành vĩ đại hơn, hay an nhàn yên ổn nhưng mãi mãi là một người tầm thường.

Làm thế nào để xây dựng tầm nhìn ước mơ cuộc đời và biến nó thành hiện thực?

Đừng bao giờ mong đợi có thể xây dựng được một tầm nhìn ước mơ hoàn hảo chỉ trong một đêm, rồi cứ thế biến nó thành hiện thực. Việc này đòi hỏi thời gian và sự bổ sung và điều chỉnh dần dần. Đầu tiên hãy cứ cho mình quyền được mơ ước, hãy cứ nghĩ về tầm nhìn ước mơ của bạn. Hãy cứ sáng tạo trong những ước mơ, thậm chí nghĩ về những điều bạn đang khát khao trong hiện tại nhưng chưa đủ sức để đạt đến. Hãy nghĩ về những gì bạn muốn, chứ không phải từ những gì người khác mong đợi từ bạn.

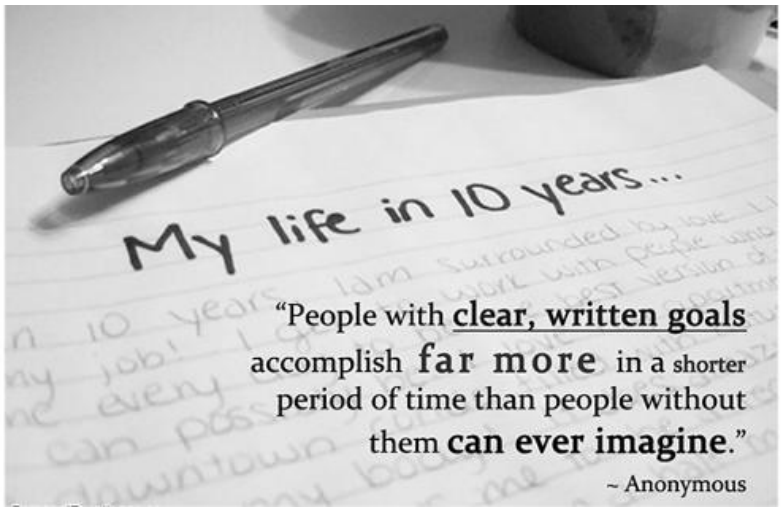
Tầm nhìn của bạn phải được xây dựng từ những ước mơ, hi vọng và khát khao của riêng bạn. Thế nên, hãy đảm bảo tầm nhìn đó có mối dây liên hệ chặt chẽ với những giá trị con người của bạn, và rồi tầm nhìn ước mơ cuộc đời đó sẽ tạo ra những năng lượng tuyệt vời, giúp đẩy mạnh sự quyết tâm của bạn và đưa bạn vượt qua mọi giới hạn hiện tại của bản thân.

Bạn đang khát khao trở nên giàu có, thế thì hãy tạo ngay một tầm nhìn về sự giàu có và hạnh phúc. Tôi nhấn mạnh là một tầm nhìn **có cả giàu có và hạnh phúc** . Sau đó để tiềm thức của bạn tiếp tục làm việc, giúp bạn đạt được tầm nhìn ước mơ đó. Đừng nghĩ đến việc làm thế nào để thực hiện nó vội.

Bạn hãy lấy một mảnh giấy và bút ra, tôi xin được nhắc lại là không dùng máy tính, sau đó hãy tưởng tượng và kể câu chuyện về cuộc sống của bạn sau 10 năm, 15 năm nữa. Hãy viết câu chuyện đó của bạn ra giấy, giống như bạn đang mô tả về cuộc sống của một người mà bạn ngưỡng mộ và muốn hướng đến, đó chính là bạn trong tương lai. Dưới đây là ví dụ:

Tôi sẽ có một gia đình hạnh phúc với vợ hiền và ba đứa con xinh xắn. Tôi yêu vợ và trân trọng cô ấy. Chúng tôi thường ăn tối với thức ăn ngon, và nói những chuyện vui vẻ. Chúng tôi thường cùng nhau đi du lịch nước ngoài. Tôi thích đi Ý và tôi với vợ đến Ý khá nhiều lần. Chúng tôi hạnh phúc vì tôi hiểu giá trị của một gia đình là như thế nào. Chúng tôi sống trong một ngôi biệt thự khang trang, ấm cúng, sạch sẽ, đẹp đẽ và tinh tế, với 8 phòng ngủ ngay trung tâm thành phố Hà Nội. Ngoài ra, tôi còn sở hữu hai tòa nhà 500m² cũng ở trung tâm Hà Nội. Tôi có tài sản và thu nhập đều đặn… Tôi có 10 triệu đô trong tay. Tôi có một ô tô Mercedes rất đẹp, à không, có thể là hai chiếc, một chiếc mui trần nữa… Tôi mặc những bộ vest đẹp, màu đen, tôi thích màu đen, cà vạt màu đỏ,… Tôi thích bơi, và tôi đi bơi trong khách sạn sang trọng nhất. Tôi gặp rất nhiều người giàu ở đó. Đó là thế giới của tôi… Trong tôi lúc nào cùng tràn đầy năng lượng. Cuộc sống của tôi rất thú vị, tôi có nhiều người bạn trên khắp thế giới. Chắc chắn, sau này tôi sẽ bay vào vũ trụ.

Và hãy giữ tờ giấy đó, trong 3 tháng, và hàng ngày trước khi đi ngủ dành 30 phút để tưởng tượng, kể lại câu chuyện đó trong đầu. Bạn cũng có thể kể cho ai đó nghe (bất cứ người nào sẽ luôn ủng hộ bạn cho dù bạn có nói gì). Sau 3 tháng, bạn sẽ tự động có thói quen nghĩ về ước mơ của bạn hàng ngày.


My life in 10 years...
"People with clear, written goals accomplish far more in a shorter period of time than people without them can ever imagine."
~ Anonymous

Tôi đang giúp bạn tạo ra một tầm nhìn mục tiêu 10 năm về cuộc đời bạn. Hãy lặp đi lặp lại câu chuyện về một người thành công, hạnh phúc và giàu có mà bạn ngưỡng mộ và muốn hướng đến. Hãy đắm chìm trong những hình ảnh tuyệt đẹp đó, hãy cảm nhận hạnh phúc với những suy nghĩ đó. Khi bạn vui vẻ nhất hãy nghĩ đến tầm nhìn ước mơ đó, khi buồn bạn hãy dùng những hình ảnh

đó để giúp bạn vui sống và tích cực hơn.

Hãy để câu chuyện ước mơ đó đi sâu vào tiềm thức và tâm thức của bạn. Một ngày nào đó, bạn sẽ thấy sức mạnh của bài tập này. Bạn sẽ có mọi điều bạn từng mơ ước dù hiện tại bạn chưa có gì cả.

Bạn đã nghe về câu chuyện con voi màu xanh chưa? Bạn nhắm mắt lại và tôi nói "Có một con voi màu xanh". Lúc đầu bạn không thể hình dung nổi con voi màu xanh, rồi con voi màu xanh xuất hiện. Rồi bạn mở mắt ra và nhắm mắt lại, tôi nói "Không có con voi màu xanh", thì bạn vẫn nhìn thấy con voi màu xanh trước mặt.

Nói theo cách khác, chúng ta đang tự ám thị bản thân bằng giấc mơ về cuộc đời mình. Bằng cách lặp đi lặp lại giấc mơ đó, chúng ta sẽ sống trong trạng thái của nó, để từ đó tầm nhìn ước mơ sẽ biến thành sự thật. Bạn nghĩ những chiến lược kinh doanh, những tư duy thông minh về làm giàu mới là quan trọng, mới là nhân tố chính giúp bạn giàu có? Không, chính tầm nhìn – giấc mơ của bạn về cuộc đời này mới chỉ cho bạn biết nên đi đâu, làm gì và phải hướng tới cái gì.

Hãy nhớ, cuộc sống giàu có không xảy ra ngẫu nhiên tình cờ, mà bởi sự thiết kế.

2. Xác Định Mục Tiêu Tài Chính

Sau khi đã xây dựng một tầm nhìn ước mơ cuộc đời, thì để biến giấc mộng thành hiện thực, điều quan trọng là đặt mục tiêu tài chính rõ ràng. Việc quan trọng nhất giúp bạn có thể đạt được tự do tài chính và giàu có là bạn phải **lượng hóa cụ thể mục tiêu tài chính của bạn.**

Lượng hóa có nghĩa là bạn phải xác định rõ bạn muốn kiếm được bao nhiêu tiền, trong khoảng thời gian nào. Não và tiềm thức của chúng ta thích và làm việc với các con số. Nếu không có con số, chúng không hình dung được cụ thể thế nào là giàu có và tự do tài chính, và thế là chúng tự đưa chúng ta đến những nơi mà theo chúng là giàu có. Kết quả, bạn sẽ không biết mình đang đến đâu. Để giàu có và tự do tài chính, để đầu tư và kinh doanh hiệu quả, điều quan trọng là bạn phải quen với các mục tiêu và làm việc với các con số. Kinh doanh và đầu tư đều là làm việc với những con số. Các con số càng rõ ràng và được lặp lại nhiều lần, thì chúng càng nhanh chóng đi vào tiềm thức của ta.

Tôi đã thực hiện việc lượng hóa mục tiêu này một cách cụ thể suốt

nhiều năm qua, và thực tế chứng minh tính hiệu quả. Tôi đã đặt ra mục tiêu doanh thu công ty và số tiền tôi kiếm được cho riêng mình trong năm; kết quả là, năm nào tôi cũng đạt được đúng như vậy. Đây là cách mà những người giàu và thành công ở Việt Nam hay trên thế giới đều làm, nhưng họ quá bận chẳng bao giờ nói hoặc có nói thì cũng nói một cách trừu tượng. Trong khi công thức rất đơn giản là: LƯỢNG HÓA CỤ THỂ MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CỦA BẠN.

Năm 2009, thị trường bất động sản đang trong giai đoạn vô cùng sôi nổi. Ở Hà Nội, tôi có quen một anh bạn quê ở Ninh Bình lên Hà Nội lập nghiệp. Anh vốn là bác sĩ, sau đó anh chuyển sang làm môi giới bất động sản. Rồi cơ hội đến, anh trở thành chủ đầu tư một dự án lớn ở Hà Nội. Vào thời điểm năm 2009, anh đã kiếm được khoảng vài trăm tỷ đồng. Lúc đó, tình trạng của tôi có thể nói là chưa có gì cả, và tôi vô cùng ngưỡng mộ anh. Trong một buổi đấu giá từ thiện, anh bước lên sân khấu và muốn quyên góp một chiếc radio để đấu giá và nói rằng anh sẽ chia sẻ bí quyết để trở nên giàu có của anh cho người cuối cùng mua được chiếc radio. Dù lúc đó không có nhiều tiền, tôi quyết tâm phải là người chiến thắng, mọi người bắt đầu với giá từ 500 ngàn đồng và dừng lại ở con số cuối cùng là 70 triệu đồng. Thế rồi sau đó, một buổi tối, anh đã đồng ý chia sẻ cho tôi công thức trở nên giàu có của anh.

Anh đưa cho tôi một cuốn sách, cuốn "Bài học để trở thành triệu phú". Cuốn sách đề cập đến một phương pháp đặc biệt giúp chúng

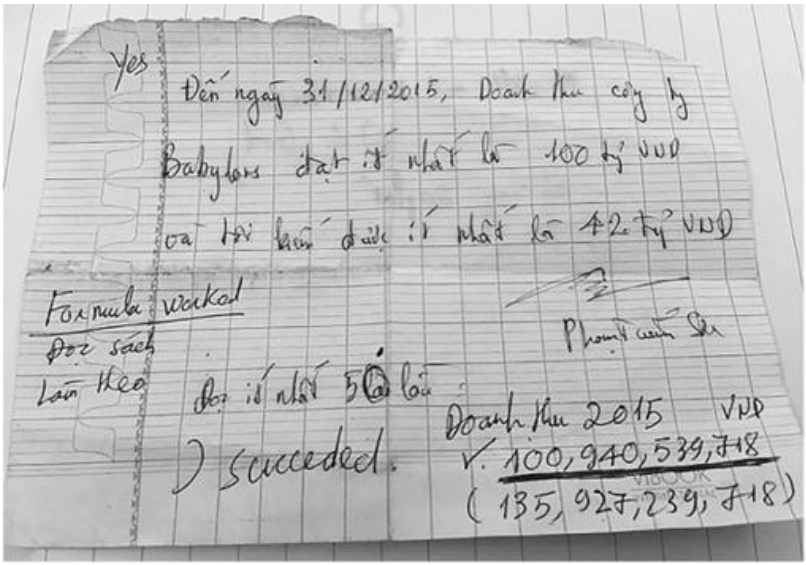
ta trở nên giàu có. Đó là ***Nhìn tâm hoa hồng và đọc câu thần chú.***

Thực tế, tôi đã đọc nhiều cuốn sách của các tác giả nước ngoài. Vấn đề là khi tôi nghe những lời khuyên của họ, tôi cũng không biết rằng lời khuyên đó có hiệu quả thật không, vì tôi chưa bao giờ gặp họ. Nhưng khi tôi đang ngồi đây, tại nhà của một người đã trở nên giàu có nhờ thực hiện công thức này, thì niềm tin trở nên rất mạnh mẽ. Hơn nữa, tôi còn thật sự nhìn thấy anh để hoa hồng khắp nhà. Tôi lập tức tìm mua cuốn sách đó. Tìm quyển sách này cũng là cả một vấn đề vì nó không còn được xuất bản nữa. Sau nhiều vất vả rốt cuộc tôi cũng tìm được, tôi đọc ngấu nghiến và làm theo đúng như cuốn sách chỉ dẫn: viết ra giấy mục tiêu rất rõ ràng. Tôi đã làm đúng như vậy, tôi viết trên một mảnh giấy dòng chữ "Tôi sẽ có 100.000 đô vào ngày 31/12/2009". Và mỗi tối tôi đều mua hoa hồng, rồi trước khi đi ngủ, tôi ra sức tập trung mạnh mẽ vào tâm của bông hoa hồng để đọc câu đó 50 lần, mỗi lần là một lần đếm trên đầu ngón tay. Sau 50 lần là đã đếm 5 lần hai bàn tay. Tối nào cũng vậy, cứ 10 giờ tối, tôi lại ra cửa hàng mua 3 bông hoa hồng, vì người bán hàng thường không muốn bán 1 bông. Vợ tôi lúc nào cũng hỏi "Anh mua hoa hồng làm gì mà chẳng bao giờ tặng em cả".

Tác giả Phạm Tuấn Sơn thực hiện "Nhìn tâm hoa hồng và đọc câu thần chú" tại nhà

Tôi thực hiện bài tập đó qua các năm, kết quả, tôi đều đạt con số tôi mong muốn. Năm 2015, đầu năm tôi đã viết ra giấy mục tiêu là "Đến 31/12/2015, doanh thu Công ty Babylons đạt ít nhất là 100 tỷ đồng và riêng tôi kiếm được ít nhất là 42 tỷ đồng". Tối nào tôi cũng đọc, đến nỗi tờ giấy nhàu nát. Đầu năm, tôi vẫn chưa biết làm thế nào đạt được 100 tỷ đồng doanh thu. Vậy mà kết quả cuối năm doanh thu của tôi vượt cả con số mong đợi, hơn 135 tỷ đồng.

Khi cứ đọc mục tiêu đó hàng ngày, cơ hội bắt đầu đến ngày càng nhiều hơn. Các diễn giả nổi tiếng bắt đầu tìm đến làm việc với tôi, các cơ hội đầu tư tốt bắt đầu xuất hiện. Trong công ty, các bạn nhân viên làm việc hăng say, tràn đầy năng lượng, riêng tôi, tôi đã làm việc không biết mệt mỏi. Các nguồn tiền khác nhau đổ về. Thành công hút thành công. Tiền hút tiền. Và kết quả tốt hơn cả con số mong đợi.



Tờ giấy tác giả Phạm Tuấn Sơn đã viết ra và đọc mỗi đêm đúng theo công thức Nhìn Tâm Hoa Hồng Và Đọc Thần Chú

Khi chúng ta liên tục, liên tục đọc đi đọc lại một mục tiêu, mục tiêu đó sẽ đi sâu vào tiềm thức, kích hoạt năng lượng và khởi phát hành động của chúng ta hướng đến việc đạt được mục tiêu đó. Thánh Kinh có nói "Và ngôn từ sẽ trở thành máu thịt" (Words become flesh). Ngôn từ biến thành sự thật. Hãy đừng chỉ nghĩ, hãy đừng chỉ nhìn, hãy nói ra, không phải chỉ 1 lần mà là ít nhất 50 lần một ngày mục tiêu của bạn. Không phải nói một ngày mà ít nhất 6 tháng. Bạn có thể không thông minh, không tài năng bằng người khác, song bạn vẫn có thể đến đích khi có mục tiêu cụ thể và thực hiện đúng công thức này.

Công thức làm giàu 2

Lượng hóa cụ thể mục tiêu Tài chính

HÃY DỪNG ĐỌC SÁCH

Làm 4 bước sau đây. Vì nếu không làm 4 bước này, cuốn sách sẽ không có giá trị gì đối với bạn.

- Bước 1: Viết ra mục tiêu tài chính của bạn "Tôi kiếm được…….. (số tiền cụ thể) đến ngày…….(ngày tháng cụ thể).

Ví dụ: Tôi kiếm được 10 tỷ đồng đến ngày 31/12/2018.

- Bước 2: Mua hoa hồng.
- Bước 3: Nhìn vào tâm bông hoa hồng, đọc mục tiêu (câu tuyên bố trên) của bạn 50 lần mỗi tối trước khi đi ngủ.
- Bước 4: Lặp lại hàng ngày trước khi đi ngủ trong vòng ít nhất 6 tháng.

3. Bạn Là Ai? Bạn Đang Ở Đâu? Bạn Có Những Gì?

Sau khi đã đề ra cho mình mục tiêu tài chính cụ thể, bạn cần quay trở lại phân tích chính mình. Hãy nhìn lại những lợi thế mà bạn đang có, hãy xem xét hết những thứ bạn nắm trong tay mà có thể hỗ trợ cho kế hoạch làm giàu của bạn. Tôi muốn nhấn mạnh lại lần nữa rằng nếu bạn không có mục tiêu tài chính cụ thể, thì tất cả những bước tiếp theo này đều là VÔ DỤNG.

Xuất phát điểm của chúng ta là khác nhau. Và chúng ta sinh ra với những năng lực, tính cách, khả năng, ước mơ, môi trường sống, điểm mạnh, điểm yếu khác nhau. Và những yếu tố này sẽ ảnh hưởng khá nhiều đến cách chúng ta chọn lựa con đường làm giàu cho mình sau này.

Mark Zuckerberg trở thành tỷ phú bằng một trí óc công nghệ vô cùng thông minh mà nhờ trí tuệ đó, anh đã tạo ra một mạng xã hội Facebook phổ biến toàn cầu. Donald Trump thì giàu có nhờ công việc kinh doanh bất động sản, vốn là truyền thống kinh doanh gia đình từ ông nội đến bố ông. Tác giả truyện Harry Porter trở thành triệu phú nhờ trí tưởng tượng phong phú và tài viết lách của bà. Và còn nhiều, nhiều gương thành công khác nữa. Song tất cả đều giống nhau là: Giàu có và thành công đến được đều dựa trên việc biết khai thác những điểm mạnh, điểm yếu của bản thân. Chính bằng sự nhận biết rõ về bản thân mà họ đã có được sự tự tin và sự quyết đoán. Họ biết rõ con đường mình cần đi, kế hoạch mình cần làm, và những người mình cần phải gặp.

Để có thể trở thành giàu có, kiếm được nhiều tiền hơn, chúng ta cần biết rõ mình là ai, mình đang ở đâu, mình có những nguồn lực gì và xuất phát điểm của mình như thế nào. Dựa trên sự hiểu biết đó, chúng ta mới có thể lập kế hoạch hành động phù hợp và cụ thể để đạt được sự giàu có.

Ví dụ, bản thân tôi luôn có niềm tin mạnh mẽ rằng mình sẽ giàu có. Thói quen tích cực của tôi là hành động nhiệt tình nếu đó là việc tôi cho là cần thiết. Tôi có khả năng bán hàng và cảm nhận

các con số chính xác, và tôi có năng khiếu kinh doanh. Tôi có lòng dũng cảm và thái độ chiến thắng cho dù trong hoàn cảnh nào. Nhưng tôi lúc đó hầu như không có mối quan hệ nào có thể giúp tôi trên con đường biến mình từ kẻ trắng tay thành người giàu có. Có những việc dù biết là tốt nhưng tôi vẫn chần chừ. Rồi tôi nhận ra thói quen tiêu cực dẫn đến những hạn chế trên con đường làm giàu của tôi, đó là tôi không hay giao lưu bè bạn với những người giàu hơn mình mà thường né tránh họ. Ngoài ra, tôi biết mình học rất tệ và thấy mình chỉ phù hợp với các công việc kinh doanh bán hàng và marketing, hơn là các hoạt động kinh doanh thiên về kỹ thuật. Cách tốt nhất cho tôi để kiếm tiền là trở thành người kết nối và marketing.

Làm thế nào để phân tích về bản thân?

Dưới đây là cách tôi đã thực hành để phân tích bản thân và bằng thực tế của mình, tôi đã minh chứng rằng chúng hiệu quả. Tôi tin rằng chúng cũng sẽ hữu ích với bạn:

- Nhớ lại những tình huống trong quá khứ và cách bạn phản ứng với các tình huống đó. Bạn có thói quen hành động, thói quen suy nghĩ như thế nào? Niềm tin tích cực của bạn về sự giàu có là gì? Những thói quen suy nghĩ, niềm tin gì là tiêu cực về sự giàu có và cần loại bỏ? Bạn có khả năng gì nổi trội?

- Thử dấn thân làm thử bất cứ một việc gì đó. Hãy nhìn nhận, tự quan sát chính mình trong khi làm việc đó. Ví dụ, khi giao tiếp với một khách hàng phàn nàn gay gắt, bạn tìm mọi cách để giải quyết

và cuối cùng khách hàng rất hài lòng. Như vậy bạn có khả năng giao tiếp với khách hàng. Nếu khách hàng thậm chí còn bực mình hơn sau khi nói chuyện với bạn, vậy kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống của bạn là chưa ổn.

Sau đó, hãy tự mình điền vào bảng câu hỏi sau đây trong phần BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG. Khi điền vào bảng này, hãy lưu ý những điều sau:

- Không ai hiểu bạn bằng chính bản thân bạn. Hãy nhớ lại quá khứ và nhìn rõ hiện tại để nhận biết rõ về con người, năng lực và mơ ước thật sự của bạn.

- Đừng cố gắng hoàn hảo. Quá trình nhận thức về bản thân là một quá trình dài hạn, và sẽ cần bổ sung và thay đổi theo thời gian. Mục đích của bài tập là giúp bạn tạo thói quen tập trung vào chính mình. Kể cả bạn đang hiểu sai về mình, vẫn cứ viết ra, rồi sẽ đến lúc bạn tìm ra những điều đúng về bạn.

- Nếu bạn thấy mình có nhiều điểm yếu, thì cũng đừng tự ti mà hãy cứ tự tin. Ngay việc nhận biết mình không có điểm mạnh gì cũng đã là một điểm mạnh. Đôi khi, trong những hoàn cảnh nhất định, điểm mạnh có thể trở thành điểm yếu, và điểm yếu lại trở thành điểm mạnh.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Hãy trả lời những câu hỏi sau:

ĐIỂM MẠNH

Tôi có niềm tin/suy nghĩ gì tích cực về tiền bạc và làm giàu?

……

……

……

Tôi có thói quen gì tích cực cho việc thành công và giàu có?

……

……

……

Tôi có những khả năng, năng lực, kỹ năng gì tốt?

.....

.....

.....

Tôi có những phẩm chất nào mà tôi tin rằng sẽ giúp tôi giàu có và thành công?

.....

.....

.....

Tôi đang có những mối quan hệ nào có thể giúp cho tôi thành công và giàu có? (bao gồm cả người thân, bố mẹ, gia đình, bạn bè, ...)

.....

.....

.....

ĐIỂM YẾU

Tôi có niềm tin/suy nghĩ gì tiêu cực về tiền bạc và làm giàu?

.....

.....

.....

Tôi có thói quen gì tiêu cực cho việc thành công và giàu có?

.....

.....

.....

Tôi có những khả năng, năng lực, kỹ năng gì tệ?

.....

……

……

Tôi có những phẩm chất nào mà tôi tin rằng sẽ hạn chế sự thành công và giàu có của tôi?

……

……

……

Tôi đang có những mối quan hệ nào sẽ hạn chế sự thành công và giàu có của tôi? (bao gồm cả người thân, bố mẹ, gia đình, bạn bè, …)

……

……

……

CƠ HỘI

Tôi có thể phù hợp với lĩnh vực gì? Tính chất công việc và môi trường kinh doanh như thế nào? Tôi có thể kiếm tiền bằng cách nào?

……

……

……

THÁCH THỨC

Cái gì sẽ cản trở thành công và giàu có của tôi?

……

……

……

4. xác định kế hoạch hành động

Khi đã nhìn thấy tầm nhìn ước mơ về cuộc đời bạn, tức cuộc sống

mà bạn thực sự khát khao và mong muốn có được, cũng như đã thực hiện lượng hóa mục tiêu tài chính cụ thể, thì bước tiếp theo là xây dựng kế hoạch hành động. Bạn không thể chỉ mơ suông, há miệng chờ sung và mong đợi rằng mọi thứ sẽ xảy đến với bạn, đúng không?

Mọi người đều có ước mơ, nhưng một số lại luôn cảm thấy bản thân kém may mắn vì không có lợi thế gì để bắt đầu. Tại sao tôi lại sinh ra trong gia đình nghèo? Tại sao con cháu của ông giám đốc kia có được mọi thứ ngay từ ban đầu? Giá như tôi có khởi đầu thế này? Giá như tôi quen người kia?... Tôi muốn bạn hãy quên việc ngồi than vãn tại sao mình lại sinh ra kém may mắn, rằng mình không có cái này, không có cái kia đi. Sự thật là, cuộc đời vốn không công bằng, nên chúng ta cũng đừng mất công chờ đợi hay đi tìm sự công bằng làm gì. Thay vào đó, học cách sống với sự không công bằng, và tận dụng những sự không công bằng "tích cực" để đi lên. Hãy hành động thay vì ngồi than vãn. Có những cơ hội không bao giờ xuất hiện hai lần trong cuộc đời bạn. Có những cơ hội chỉ đến theo chu kỳ kinh tế 7 - 10 năm. Khoảng cách người giàu - người nghèo sẽ ngày càng lớn. Tôi tin rằng, 10 năm nữa ở Việt Nam, giống như các nước phát triển khác, việc bạn có thể kết nối với một người giàu có và thành công sẽ khó hơn so với bây giờ rất nhiều.

Nhiều người khác thì đã từng học rất tốt với thành tích xuất sắc trong trường học. Nhưng rồi lại bị chìm đắm trong quá khứ huy hoàng đó mà không chịu tiến lên. Nhiều người bạn của tôi mãi tự hào vì họ tốt nghiệp từ trường NUS - Đại học Quốc gia Singapore.

Mỗi lần trường nâng hạng hay được vinh danh, họ cảm thấy vô cùng tự hào, nhưng họ lại chẳng làm gì nhiều cho cuộc sống của họ hiện tại. Họ ngủ quên trên những ảo ảnh chiến thắng, và vùi lấp giấc mơ của chính mình. Hãy nhớ rằng việc bạn đạt kết quả tốt tại một ngôi trường tốt chỉ là một lợi thế khởi đầu cho bạn, rời khỏi trường học thì cuộc đua mới thật sự bắt đầu. Có lợi thế đó chưa có nghĩa bạn sẽ trở nên giàu có và chiến thắng ở đích đến. Nếu bạn không hành động ngay, một ngày bạn nhìn lại những người xung quanh, có thể bạn sẽ nhận ra tất cả những người đã từng học tệ hơn bạn đều đang giàu có hơn bạn.

Để lập kế hoạch hành động tốt nhất, bạn cần trả lời một số câu hỏi sau:

- Bạn cần học những gì trên đường đi?

- Bạn cần thay đổi những niềm tin, suy nghĩ, thói quen nào đang hạn chế sự giàu có của bạn?

- Hành động nào là quan trọng nhất mà bạn cần thực hiện?

- Lựa chọn nào là quan trọng nhất mà bạn cần đưa ra?

- Bạn phải phát triển thói quen, cách cư xử gì?

- Bạn cần sự hỗ trợ gì? Từ ai?

- Bạn cần bao lâu để đạt được ước mơ giàu có của bạn?

- Những bước đi hoặc những thành tựu nào bạn cần đạt được trên đường đi?

Và giờ, hãy nghĩ về bước đầu tiên, bước tiếp theo. Hãy rút ngắn dần khoảng cách giữa vị trí hiện tại của bạn và vị trí bạn muốn trong tương lai. Lúc này điều đó nhìn có vẻ không thực tế, nhưng nó sẽ là có thể nếu bạn làm từng bước một. Hãy nhớ rằng tất cả mọi thứ: thói quen suy nghĩ, niềm tin, thói quen hành động đều là những thứ có thể thay đổi để trở nên tích cực hơn.

HÃY HÀNH ĐỘNG!

Khi lập kế hoạch, chúng ta không thể biết nó sẽ phù hợp đến đâu, hãy cứ bắt tay vào làm, và thực tế sẽ phản hồi bạn ngay lập tức. Sẽ có lúc, bạn nhận ra hành động đó không hiệu quả. Không sao, quan trọng là bạn đã thử và giờ là lúc chúng ta điều chỉnh để đi tiếp. Hãy nhớ mục tiêu cuối cùng là giàu có, còn hành động sẽ có

thể thay đổi tùy vào thực tế.

Just do It

Từ năm 17 tuổi, tôi đã mơ ước trở thành giàu có. Và năm 20 tuổi, tôi quyết định phải xin được học bổng sang Singapore học. Tôi lại chọn ngành hóa chất, vì tôi thấy tại thời điểm đó kinh doanh dược phẩm hóa chất đang rất ăn nên làm ra. Nhưng hóa chất lại là ngành tôi không hề đam mê và không có tí năng khiếu nào. Khi đã thử hết sức cũng không thể theo ngành hóa chất được, tôi quyết định không học ngành hóa chất nữa. Đồng thời, nhận ra mình có khả năng tốt về marketing và bán hàng, tôi chuyển sang làm và học về bán hàng bằng cách đi bán hàng thực tế.

Tôi đã từng làm ở một công ty chuyên nhập khẩu lắp ráp thiết bị xe máy của một thương hiệu xe máy nổi tiếng của Ý ở Việt Nam. Sau một thời gian ngắn, với sự tin tưởng của công ty, tôi đã cùng giám đốc công ty sang Ý, đàm phán và ký được hợp đồng gần 10 triệu đô. Thành công này mặc dù không phải của riêng tôi, nhưng cho tôi thấy với khả năng tự tin của mình tôi có thể có được những hợp đồng giá trị lớn. Tuy tất cả mọi thứ ở đó đều tốt, nhưng tôi nhận ra đây vẫn không phải là thứ mình muốn. Tôi đã xin nghỉ.

Cái quan trọng nhất ở đây là hành động, hãy làm BẤT CỨ THỨ GÌ mà bạn thấy cần thiết cho con đường giàu có của mình. Đừng chần chừ, hãy tin tưởng vào bản thân mình, sai thì chỉnh hướng. Dù bạn đang không biết phải làm gì, hãy tiếp tục làm bài tập đọc

mục tiêu tài chính hàng ngày và rồi khi tiềm thức đủ mạnh, nó sẽ chỉ đường cho bạn và sẽ thu hút những nguồn lực đến hỗ trợ bạn.

Và dù bạn làm gì, thì cũng hãy làm hết sức mình. Làm sáng và tối, trong điều kiện khí hậu tốt và không tốt. Không một yếu tố khách quan nào được phép cản trở bạn hành động. Người giàu và thành công là người làm việc đến cùng, bất kể thế nào. Người nghèo và thất bại luôn chỉ làm việc nửa vời. Và bởi vì hành động nửa vời, kết quả đã không đến và họ chẳng bao giờ giàu có và thành công cả.

Hãy hành động, càng nhanh càng tốt, càng sớm càng tốt!

Hãy luôn kiên định hướng tới giấc mơ cuộc đời bạn, tới những điều bạn yêu thích và ngưỡng mộ!

HÃY KIÊN NHẪN!

Nơi nào có ý chí, nơi đó sẽ có con đường.

Đôi khi chúng ta có kế hoạch, thử làm hết cách này đến cách khác mà vẫn chưa hiệu quả. Một số người sẽ chiến đấu tiếp trong khi một số khác sẽ nản chí bỏ cuộc, và tin rằng "số của mình không giàu có được". Khi cuộc đời xô đẩy bạn, thì thật ra đó là lúc cuộc đời muốn nói với bạn rằng "Dậy đi, bạn cần học thêm một số điều này nữa".

[image]

Năm 2003, khi bắt đầu hành trình kiếm tiền và làm giàu, tôi đã tham gia kinh doanh hương liệu với một gia đình người Hoa tại Singapore. Lúc đầu, công việc rất tốt, nhưng sau đó công việc bắt đầu đi xuống và ngày càng tệ hơn sau 2 năm. Và đến thời điểm tôi quyết định quay trở lại Việt Nam năm 2005, thì túi tôi không còn đồng nào và còn nợ nần chồng chất.

Năm 2007, tôi quyết định vào Sài Gòn vì cho rằng mảnh đất này có nhiều cơ hội và dễ kinh doanh hơn. Nhưng cả tháng trời, tôi vẫn bế tắc trong việc tìm ra con đường kinh doanh cho mình. Tôi vẫn nhớ cái cảm giác hoàn toàn mất phương hướng khi đến chùa Vĩnh Nghiêm, dâng hương lên Phật. Nhìn những tòa nhà cao tầng trước mắt, tôi thấy tương lai mình vô định, không biết nên đi đường nào. Tìm mãi không thấy hướng đi tôi chỉ còn biết cầu xin Phật cho tôi một gợi ý dù là nhỏ nhất. Tôi dốc hết những đồng tiền lẻ trong chiếc ví lép kẹp vào hòm công đức. Lúc đó, tôi chỉ ước mình có một người cha giàu có chỉ dẫn cho tôi, nói cho tôi biết tôi

nên làm gì.

Sau đó, tôi trở về Hà Nội và thử đi bán sữa, nhưng rõ ràng công việc kinh doanh này không mang lại lợi nhuận. Tôi giao sữa từ sáng đến tối mỗi ngày mà mỗi tháng chỉ lãi được vài ba triệu đồng. Không cam tâm, tôi cùng một vài người bạn tổ chức Câu lạc bộ Cashflow Game, để cùng học về kinh doanh và đầu tư. Sau đó tôi gặp ông Bellum Tan, và cơ hội đã đến để tôi khởi sự công việc kinh doanh hiện tại của mình. Ông Tan đã là người hướng dẫn cho tôi để bắt đầu kinh doanh, ông cũng là người giới thiệu cho tôi các đối tác chiến lược và là cầu nối để tôi xây dựng công việc kinh doanh hiện tại của mình.

Tuy nhiên, công việc kinh doanh hiện tại của tôi khởi đầu không hề đơn giản và thuận lợi. Tôi tổ chức chương trình hội thảo đầu tiên, và bị lỗ. Tiền để tổ chức chương trình là do một số người bạn góp cùng. Khi chương trình lỗ, họ đến văn phòng và lấy đi hết đồ đạc, bàn ghế, máy tính trong văn phòng để "gán nợ".

Công việc kinh doanh thua lỗ, tôi loay hoay tìm đường. Tôi đọc sách *Bí Mật Tư Duy Triệu Phú* của T. Harv Eker và quyết định tham dự chương trình ***Tư Duy Triệu Phú*** tại Singapore. Để có tiền tham gia chương trình, tôi đã phải cầm cố chiếc xe máy duy nhất để đi lại lúc đó, vì tôi tin rằng "3 ngày cuối tuần của khóa học sẽ thay đổi cuộc sống tài chính của bạn mãi mãi" giống như lời quảng cáo.

Trở về từ khóa học ***Tư Duy Triệu Phú*** của T. Harv Eker sau 6 tháng, với niềm quyết tâm và năng lượng vô cùng lớn (đến nỗi thay vì làm bài tập trong 1 quyển 90 ngày, tôi đã làm 3 lần cuốn sách 90 ngày Thịnh Vượng của chương trình), cuộc sống của tôi vẫn... không có gì thay đổi. Tôi không lấy lại được chiếc xe máy đã cầm cố, ví vẫn lép xẹp, mọi thứ vẫn y nguyên như trước. Tôi chán nản, thất vọng vô cùng. Tôi vứt hết sách đi, cho rằng tất cả chỉ toàn lý thuyết. Tôi vẫn loay hoay không biết mình sẽ làm gì, cái gì sẽ phù hợp với mình nhất.

Những khi chúng ta có năng lượng và khát khao rất lớn cho cuộc đời mình, mà lại không biết mình nên làm gì và đi đâu, thật không dễ chịu chút nào.

Tuy nhiên, hãy kiên nhẫn. Vì... nơi nào có ý chí, nơi đó sẽ có con đường.

Và rồi tôi gặp một người phụ nữ tại Singapore do ông Bellum Tan giới thiệu. Bà đã mang đến cho tôi một cơ hội kinh doanh vô cùng

tốt. Bà nhìn thấy sự chân thành, đam mê và cam kết của tôi nên đã cho tôi cơ hội đưa người Việt Nam sang tham dự các khóa học tại Singapore cũng như tổ chức các chương trình tại Việt Nam với các diễn giả hàng đầu thế giới.

Và từ đó tôi bắt đầu có những khoản thu nhập đầu tiên, 20 triệu, 50 triệu, 100 triệu, 200 triệu đồng... Sau 1 năm rưỡi tôi bắt đầu thu được con số 1 tỷ, 2 tỷ đầu tiên và dòng tiền cứ đến ngày càng nhiều hơn. Tuy trải qua nhiều thất bại, nhưng những gì học được đã giúp tôi rất nhiều trong suốt quá trình kinh doanh cho đến bây giờ và cả về sau nữa.

Đôi khi, nếu tìm mãi chưa thấy con đường, hãy ngồi xuống lắng nghe trực giác của bạn. Trong cuốn sách *Nhà Giả Kim,* bạn sẽ thấy rằng trên đường đời, chúng ta sẽ gặp những dấu hiệu chỉ đường cho mình, cho ta biết đâu là con đường dẫn đến kho báu của ta. Bạn chỉ cần cảm nhận, lắng nghe những dấu hiệu đó và đi theo.

Sau này tôi nghiệm ra rằng, khi bạn làm một cái gì đó và đạt kết quả tốt, hoặc chỉ là những dấu hiệu tốt thôi, như được sự hỗ trợ từ bạn bè, gia đình, thu nhập cải thiện, thì có lẽ bạn được sinh ra để làm việc đó. Có lẽ bạn đã tìm được sứ mệnh của cuộc đời mình rồi đấy. Hãy tiếp tục phát triển nó và để nó đưa bạn đến với mục tiêu tối quan trọng sau cùng.

Chương III
Trả cho mình trước

Trong các chương tiếp theo, tôi sẽ tiếp tục đồng hành cùng bạn đi từng bước để hướng tới tự do tài chính và giàu có. Trước khi chia sẻ với bạn những bí mật kinh doanh thành công của tôi và những cách đầu tư tài chính hiệu quả trong các chương tiếp sau, tôi muốn bạn đọc thật kỹ chương này, bởi vì **quyết định tài chính quan trọng nhất trong cuộc đời bạn là Hãy trả cho mình trước.**

Dù bạn chưa có tiền, vẫn hãy cứ tìm cách thực hiện nó. Quan trọng không phải là số tiền bạn "trả cho mình trước" mà là tập thói quen quản lý tiền cho hiệu quả. Đó là cách người giàu vẫn làm. Đây không phải là phương pháp mới, mà nó đã có từ hàng ngàn năm trước. Đó cũng là cách tôi đã làm từ khi tôi không có một đồng nào trong túi cho đến khi có 10 triệu đô trong tay. Hãy ***trả cho mình trước*** và bạn sẽ thấy điều kỳ diệu.

1. Như thế nào là trả cho mình trước?

Khi tôi đọc cuốn sách ***Người Giàu Nhất Thành Babylon,*** thông điệp lớn nhất mà cuốn sách truyền tải là ***Trả cho mình trước.*** Cách đây vài ngàn năm, người ta đã áp dụng công thức vô cùng hiệu quả này và trở nên cực kỳ giàu có. 5.000 năm sau, dù thế giới thay đổi thế nào thì bí mật của đồng tiền và của người giàu vẫn thế.

"Trả cho mình trước" được định nghĩa đơn giản là: Trước khi bạn trả cho bất kỳ hóa đơn nào, trước khi bạn mua đồ ăn, trước khi bạn tiêu tiền vào bất cứ việc gì khác, hãy để riêng ra một khoản thu nhập để tiết kiệm. **Hóa đơn đầu tiên bạn trả mỗi tháng là trả cho chính bạn** . Thói quen này, nếu được phát triển sớm, sẽ giúp bạn đạt đến sự giàu có vô cùng.

Rất nhiều người khi có một số tiền trong tay, thì theo thói quen việc đầu tiên họ nghĩ là cần trả khoản nợ nào, cần mua gì, cần chi trả hóa đơn nào,... Sau đó mới tính đến chuyện để dành phần thừa còn lại. Đó là thói quen của 95% dân số đang nắm giữ 10% tổng tiền lưu hành trên toàn thế giới. Nếu bạn muốn đứng vào hàng ngũ 5% số người còn lại đang nắm giữ 90% tài sản thế giới, bạn phải **Trả cho mình trước.**

Sir John Templeton đã từng phải bỏ học đại học giữa chừng vì không có tiền đóng học phí. Vì thế, ngay từ khi còn trẻ, ông đã cam kết để dành riêng 50% của mọi số tiền ông kiếm được. Ông dành số tiền dành riêng ấy để đầu tư lớn, và sau đó ông trở thành tỷ phú.

Bà Năm Lũng, một người bán bún, người nổi tiếng sau khi ra đi để lại gia tài tài sản nghìn tỷ. Công thức của bà là: nếu người ta làm được 8 đồng, tiêu 3 để dành 5, hoặc tiêu 5 để lại 3, thì bà mượn thêm 2 đồng nữa để dành cho chẵn 10. Sau đó, bà dùng tiền để mua hàng loạt các khu đất quận Tân Phú Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. Và trước khi mất, bà đã để lại gia tài rất lớn cho con cháu. Bản thân tôi cũng nhờ làm theo đúng công thức này mà có thể tích lũy được tài sản riêng qua thời gian.

Triết lý "Trả cho mình trước" đã có từ hàng ngàn năm trước bởi những thương nhân Thành Babylon

2. Tại sao cần trả cho mình trước?

Bạn sẽ làm gì khi thiếu tiền hoặc cần trả rất nhiều hóa đơn và đã lấy sạch số tiền bạn đang có để trả mà vẫn không đủ?

Với hầu hết mọi người, phản ứng đầu tiên là làm việc thêm để kiếm thêm tiền. Vậy là, bạn đang kiếm tiền như một cỗ máy không ngừng nghỉ. Và nếu bạn ngừng làm việc, bạn sẽ không còn tiền nữa, không còn một xu. Dòng tiền dừng, thu nhập dừng. Về cơ bản, lúc đó bạn quay trở lại con số không tròn trĩnh như hiện tại.

Với nhu cầu cuộc sống ngày càng tăng, các hóa đơn sẽ ngày càng tăng lên, chứ không hề giảm đi. Khi còn trẻ, bạn chỉ có hai nhu cầu cơ bản là ăn uống và ở. Khi trưởng thành hơn, bạn có gia đình, bạn cần lo cho tiền ăn học của con cái, sinh hoạt phí cho gia đình, tiền ăn uống, tụ tập bạn bè,... Vòng xoáy chi phí cứ thế tăng lên không ngừng. Hầu hết mọi người đều nói rằng tôi sẽ đi làm thật nhiều đợt này để trả các hóa đơn đang có, sau khi trả hết, tôi sẽ không phải lo đi làm nhiều như vậy nữa. Nhưng kết quả là sao? Họ càng ngày càng đi làm nhiều hơn khi các hóa đơn ngày càng nhiều hơn theo thời gian, họ không thể dừng lại nghỉ ngơi được. Vì họ dừng, thì dòng tiền dừng và thu nhập dừng. Tóm lại, họ phải kiếm tiền như một cỗ máy hoạt động không ngừng nghỉ để đảm bảo thanh toán hết các hóa đơn, các chi phí cơ bản cho đến cuối đời. Vậy sẽ thế nào nếu không may bạn ốm đau bệnh tật, mất khả năng làm

việc, hoặc quá mệt để tiếp tục làm việc?

Nhiều người có năng lực kiếm tiền rất tốt, họ tạo ra được nguồn tiền dồi dào, nên chi trả các hóa đơn với họ không thành vấn đề. Và tâm lý tự nhiên của con người là luôn nghĩ rằng chúng ta sẽ mãi kiếm được tiền nhiều và mãi thành công như vậy. Lúc đó không ai tưởng tượng được một lúc nào đó thu nhập và thành công của mình sẽ đi xuống. Thực tế đã chứng minh, điều gì cũng có thể xảy ra. Tôi vẫn nhớ có cô ca sĩ từ thời đỉnh cao của cô ấy, nhưng rồi bao thành công về nghệ thuật và sự nổi tiếng cũng dần ra đi và giờ cô lâm vào nợ nần. Tôi cũng biết một người bác, từng làm chức vụ rất cao trong nhà nước với thu nhập vô cùng cao nhưng rồi khi về hưu, thì phải bán dần tài sản đi vì thiếu tiền tiêu.

Nhưng tại sao hầu hết mọi người đều làm theo công thức: Hết tiền, đi kiếm thêm tiền. Lại hết tiền? Đi kiếm thêm tiền! Đó là vì bố mẹ, gia đình và trường học đã dạy và chỉ dạy mỗi công thức đó cho họ.

Vậy có cách nào để thay vì bản thân là một cỗ máy kiếm tiền, bạn sẽ tạo ra một cỗ máy kiếm tiền cho mình? Cho dù bạn đi chơi, hoặc đột nhiên không muốn làm việc nữa, hay khi ốm đau, bệnh tật cỗ máy đó vẫn làm việc cho bạn, làm ra tiền cho bạn để chi trả các hóa đơn, các chi phí cơ bản của bạn và gia đình. Nếu bạn có thể tạo ra và duy trì cỗ máy này, bộ máy đó sẽ hỗ trợ bền vững cho cả đời bạn, thậm chí qua nhiều thế hệ.

Quan trọng là, cỗ máy kiếm tiền của bạn hoạt động phụ thuộc vào việc bạn đưa ra được quyết định trọng đại này: bạn sẽ giữ lại bao nhiêu tiền trong thu nhập của bạn? Bạn sẽ *trả cho mình trước* bao nhiêu trước khi chi thêm một đồng nào khác cho các chi phí hàng ngày? Bạn sẽ giữ được khoản tiền bao nhiêu, khoản tiền mà bất kể chuyện gì xảy ra bạn cũng sẽ không động vào dù chỉ một đồng? Hãy chú ý, tập trung và thận trọng, bởi vì có thể **cả phần đời còn lại** của bạn sẽ được quyết định bởi điều này.

Khoản tiền bạn để dành riêng này sẽ trở thành cốt lõi trong kế hoạch tài chính của bạn, được gọi là quỹ **Tự Do Tài Chính** cho bạn và gia đình. Số tiền này phải chiếm một tỷ lệ nhất định trong tổng thu nhập hiện tại của bạn, và bạn sẽ sử dụng chúng để **đầu tư thông minh.** Và theo thời gian bạn sẽ xây dựng được cho mình một cỗ máy kiếm tiền, dần dần bạn sẽ thấy tiền làm việc cho bạn, thay vì bạn làm việc vì tiền.

Việc *Trả cho mình trước* cũng đồng thời tạo ra cho bạn một ý thức, dần biến thành tiềm thức, rằng: tiết kiệm cho chính mình là ưu tiên hàng đầu. Và bản thân bạn quan trọng hơn bất cứ ai khác, quan trọng hơn chủ nhà cho thuê, hơn công ty điện lực hay công ty nước. Bản thân bạn mới là người bạn cần quan tâm nhất. Đặt bản thân lên trên sẽ tạo ra một động lực rất lớn, mang lại hiệu quả mạnh mẽ cho sự tự do tài chính và giàu có của bạn.

Trả cho mình trước sẽ khích lệ một thói quen tài chính hoàn toàn mới. Hầu hết mọi người sử dụng tiền của họ theo quy trình sau: trả các hóa đơn, tiêu dùng cho sự hưởng thụ, tiết kiệm. Cho nên cũng không ngạc nhiên khi số tiền tiết kiệm trong ngân hàng của họ thường còn lại rất ít và hầu như không đủ để làm được gì. Nhưng nếu bạn hoán đổi quy trình một chút: tiết kiệm, trả các hóa đơn, cuối cùng là tiêu dùng cho sự hưởng thụ, bạn có thể có một khoản tiền an toàn, trước khi bạn và trí não của bạn tự tìm thấy các lý do để tiêu hết số tiền đó.

Dù bạn đang ở tuổi nào, thu nhập đang là bao nhiêu, hãy bắt đầu ***trả cho mình trước*** ngay từ bây giờ. Nếu không bắt đầu ngay bây giờ, bạn sẽ luôn có những lý do để trì hoãn, như cần đi khám nha khoa, cần sang Singapore gặp gỡ bạn bè, hay rầu rĩ "còn tiền nhà, tiền điện nước, tiền xăng…".

Và một khi bạn đã thực hiện được chiến lược *trả cho mình trước,* hãy cố gắng duy trì nó cho đến khi trở thành thói quen.

3. Làm thế nào để trả cho mình trước?

Việc *trả cho mình trước* với tỷ lệ bao nhiêu % của mức thu nhập là tùy thuộc vào bạn. Có thể là 10%, 15% hoặc 20%,… nhưng theo các chuyên gia tài chính thì con số tối thiểu nên là 10% trên tổng thu nhập. Nếu bạn đã hơn 40 tuổi, thì con số cho tỷ lệ này tối thiểu nên là 15% thì quỹ ***Tự Do Tài Chính*** của bạn mới ổn định được.

Câu hỏi mà nhiều người sẽ hỏi là: "Tiền tôi kiếm được chỉ vừa đủ hay thậm chí còn chưa trang trải nổi chi phí sinh hoạt thì lấy khoản tiền nào để tiết kiệm?".

Khi mới bắt đầu, rất nhiều người không biết lấy tiền đâu ra để tiết kiệm, nhưng bạn hãy bắt đầu chỉ bằng 50.000 đồng thôi cũng được. Vấn đề là, hãy bắt đầu. Quan trọng không phải bạn kiếm được bao nhiêu tiền, mà là thói quen bạn sử dụng và quản lý đồng tiền như thế nào. Bất kể số tiền bạn kiếm được là bao nhiêu, nếu bạn không giữ riêng một khoản an toàn, thì rồi bạn sẽ nhanh

chóng tiêu hết số tiền đó trước khi bạn kịp nhận ra.

Và có một điều kỳ lạ là nếu bạn khẩn cấp cần một số tiền nào đó, bạn sẽ cách này hay cách khác tìm ra nguồn tiền. Nhưng để dành tiền cho tương lai ư? Tương lai là thứ xa vời, thế nên ai cũng cảm thấy thật khó khăn để tiết kiệm cho một thứ xa xôi như thế. Nhưng tôi chắc chắn, tôi chắc chắn bằng cả vốn liếng tiền bạc và tri thức của mình rằng, tiết kiệm cho tương lai "có vẻ xa vời" ấy là điều quan trọng nhất trong đời mỗi người.

Dù thu nhập của bạn nhiều hay ít, dù lúc kiếm nhiều hay lúc kiếm được ít tiền, hãy cho một số tiền vào quỹ Tự Do Tài Chính đó của bạn. Bởi vì việc làm đó của bạn sẽ kích hoạt sự cộng dồn tiền, tiền sẽ hút tiền và quỹ Tự Do Tài Chính của bạn sẽ ngày càng tăng trưởng. Người thiếu tiền thì tiếp tục thiếu tiền, người tích lũy tiền thì tiếp tục tích lũy và có thêm nhiều tiền. Và đừng tiêu số tiền đó dù cho có lúc bạn thiếu tiền nhất.

Khi thực hiện *trả cho mình trước,* ưu tiên cho quỹ Tự Do Tài Chính, bạn sẽ đối mặt với một thách thức là thiếu hụt tiền để chi cho các nhu cầu chi phí cuộc sống hàng ngày khác. Tôi cũng thường như vậy, khi đã dồn tiền vào mua tài sản, tôi sẽ phải chấp nhận việc thiếu hụt tiền mặt. Rất may là, chúng ta hoàn toàn vẫn có thể tồn tại qua những trạng thái đó mà không vấn đề gì cả. Một tháng bạn có 50 triệu đồng rồi bạn cũng chi hết, nhưng nếu có 5 triệu đồng thì bạn cũng sống được thôi. Và một điều kỳ diệu của não bộ là khi bạn ở trong trạng thái khan hiếm tiền, bạn sẽ phải nghĩ ra mọi cách để hạn chế việc chi tiền, tăng cường kiếm thêm tiền và tạo ra tiền. Cho nên, khan kiếm tiền cũng là một động lực mạnh mẽ để kích hoạt tối đa khả năng tìm kiếm nguồn thu nhập, giúp bạn nhạy bén với các cơ hội tạo ra tiền. Như vậy, dù việc *trả cho mình trước* có thể khiến bạn rơi vào cảnh eo hẹp tiền bạc, nhưng lại giúp bạn tạo ra nhiều nguồn tiền hơn.

Tôi có một người bạn hiện đang rất thành công với một hệ thống các trung tâm tiếng Anh tại Hà Nội và Sài Gòn. Trước đây chị chuyên làm dịch vụ tổ chức lớp học tiếng Anh với các giáo viên nước ngoài. Chị là người chiêu sinh, marketing mở lớp, nhận học phí của học viên, sau đó mời thầy đến dạy và trả phí cho giáo viên. Một lần nọ, sau khi thu học phí của lớp học vừa chiêu sinh, chị đã chuyển toàn bộ tiền vào một tài khoản ngân hàng của em gái mình. Tình cờ em gái chị vừa ra nước ngoài nên chị không thể rút được số tiền đó ra để thanh toán chi phí cho giáo viên và lớp học. Không còn cách nào khác, bắt buộc chị phải mở thêm 2 lớp mới và cố gắng tuyển sinh để có tiền. Kết quả là, chị mở 2 lớp mới thành công, có tiền trả giáo viên và các chi phí lớp học khác. Vậy là chị vừa có thêm những khoản thu nhập mới, lại còn nguyên một khoản tiền trong tài khoản, vừa phát hiện ra tiềm năng công việc kinh doanh của mình. Sau này khi kinh doanh lớn hơn, mỗi khi có thu lợi nhuận về, chị đều tách riêng ra một khoản, để dành cho mình và không động vào cho đến khi tìm được kênh đầu tư tốt. Hiện nay thì tài sản của chị đã lên đến hàng trăm tỷ đồng. Câu chuyện này, mặc dù quá trình được bắt đầu một cách bất đắc dĩ nhưng đã minh chứng một điều rằng, chúng ta hoàn toàn có thể bắt não bộ làm việc nhạy bén hơn nữa để tạo ra tiền. Đứng trước sự thiếu hụt tiền mặt khi dành riêng ra một khoản để trả cho mình trước, não của bạn sẽ phải làm việc. Nếu chúng ta luôn ở tình trạng dư thừa và thỏa mãn, chúng ta sẽ không có động lực kiếm thêm tiền nữa.

Trong công ty, tôi vẫn thường khuyên các bạn nhân viên khi nhận lương nên để ra một khoản để mua một chỉ vàng. Tôi biết rằng, khi các bạn mua vàng rồi, tiền mặt còn lại của các bạn chỉ còn rất ít. Nhưng các bạn sẽ tự nhiên phải giảm thiểu tiêu xài, đồng thời cũng nghĩ được cách kiếm thêm tiền. Điều này tốt cho tương lai tài chính của các bạn, cho dù các bạn có làm ở Babylons nữa hay không.

Tôi vẫn nhớ, sau một thời gian dành dụm, tôi bỏ ra 300 triệu đồng cùng với một chị bạn mua một căn hộ trong dự án Xa La - Hà Nội đợt đầu. Đây là dự án bất động sản chung cư giá rẻ bán trả góp. Một thời gian sau, giá nhà dự án tăng lên. Đồng thời, tôi và vợ thấy một cơ hội đầu tư tốt khác, dự án chung cư Golden Palace có vị trí rất tốt tại Mỹ Đình. Lần này tôi không hợp tác nữa mà mua riêng bằng tiền bán căn hộ Xa La, và một số tiền được dồn thêm từ quỹ Tự do Tài chính. Lúc đó đã là giáp Tết, tiền mặt trong nhà còn rất ít, nhiều khoản chi phí chưa có nguồn tiền để thanh toán. Chúng tôi trải qua một cái Tết cực kỳ tiết kiệm và không dám phung phí hay đi chơi xa. Gần như hai vợ chồng chỉ ngồi nhìn nhau cả Tết!!!

Thế nhưng, chúng tôi rất vui vì mình đã có tài sản đầu tiên trong cột tài sản. Sau đó, căn hộ này tôi cho thuê và vì ở vị trí trung tâm, việc cho thuê rất dễ dàng, tạo ra dòng tiền đều đặn. Chúng tôi đã và đang trả cho mình trước, và ngày càng có nhiều tài sản hơn nhờ thói quen tài chính này.

Vậy, khi thiếu hụt tiền mặt chi tiêu, bạn cần quản lý chi tiêu như thế nào?

Có một số cách quản lý chi tiêu thực tế như sau:

- **Trì hoãn sự khoái cảm vật chất nhất thời.** Không phải chúng ta không có quyền mua những thứ mình thích hay những thứ sang trọng, đắt tiền để hưởng thụ cuộc sống, mà chúng ta tạm thời trì hoãn lại, tập trung vào quỹ Tự Do Tài Chính của mình trước. Vậy khi nào thì chúng ta có thể mua những thứ để hưởng thụ đó? Câu trả lời sẽ nằm trong chương 5 phần sau.

- **Tiết kiệm đúng cách: mua cái bạn cần chứ không mua cái bạn thích.** Tiết kiệm thực sự là chỉ mua những thứ bạn cần, chứ không phải những thứ bạn thích. Hãy lấy một tờ giấy ra, ghi lại một bên những thứ bạn cần, và một bên là những thứ bạn thích, và bạn sẽ thấy cột những thứ bạn thích, bạn muốn dài hơn gấp 10 lần so với những thứ bạn cần.

Tiết kiệm đúng cách còn là bạn quản lý được các danh mục chi tiêu của bạn trong một tháng. Ai cũng biết là cần tiết kiệm, nhiều người nghĩ rằng tiết kiệm là phải để dành đồ ăn lại, phải tự làm tất cả mọi việc lao động trong nhà. Không may là đôi khi họ nghĩ rằng tiết kiệm thứ này rồi thì có thể chi thoải mái, thậm chí lãng phí ở thứ khác. Có người tiết kiệm tiền điện, nước, tiền dọn nhà. Và rồi khi họ cảm thấy mình đã rất tiết kiệm, họ nghĩ họ có thể đến spa và mua các mỹ phẩm ở đó, dù rằng họ ở đó, mà rất nhiều trong số mỹ phẩm họ mua là không cần thiết. Hoặc một người làm kinh doanh tiết kiệm tất cả các phong bì, giấy viết, cách này có thể giúp họ tiết kiệm được vài trăm nghìn mỗi tháng. Song đó không thật sự là tiết kiệm, vì thực ra chỉ đang tiết kiệm giấy, ngoài việc bảo vệ môi trường ra thì không giúp ích gì cho họ. Và họ sẽ hoàn toàn không tiết kiệm được gì khi lại phung phí với các bữa tiệc đắt tiền hay mua các món đồ xa hoa để thỏa mãn bản thân.

- **Trì hoãn cả những cái CẦN chi, nếu có thể (và thực tế chứng minh luôn có thể).** Nếu bạn đang ở nhà bố mẹ, đi xe của bố mẹ thì hãy tiếp tục ở đó và dùng xe đó. Hãy dùng tiền để trả cho bạn trước bằng cách đưa vào quỹ Tự Do Tài Chính để đầu tư xây dựng tài sản, tạo đòn bẩy tài chính cho tương lai của bạn. Nếu bạn cần mua 3 thứ, thay vì mua 3 cái cùng một lúc, hãy mua 1 cái cần nhất trước nếu có thể. Ngày mai hãy quay lại mua 2 cái còn lại (và có khi ngày mai, bạn lại không cần đến nó nữa). Não hay đánh lừa chúng ta giữa những cái ta thích và những cái ta cần. Nếu bạn đang nợ, hãy giãn thời hạn trả nợ với các chủ nợ nếu có thể (và thực tế là luôn có thể), nếu hóa đơn nào hoãn được hãy hoãn lại.... Hãy luôn ưu tiên cho quỹ Tự Do Tài Chính của bạn.

- Tuy nhiên, **hãy ưu tiên cho những người bạn yêu thương.** Tiết kiệm tiền để mua quà cho họ và cho họ biết kế hoạch cũng như mục tiêu tài chính của bạn. Nói cho họ biết lý do tại sao bạn tiết kiệm, là để cho giấc mơ và kế hoạch tương lai của bạn. Bạn sẽ có sự ủng hộ cực kỳ lớn trên con đường phía trước của bạn, trong việc quản lý chi tiêu và thực hiện được ước mơ.

- **Ưu tiên những khoản chi để tạo dựng mối quan hệ với những người giàu và thành công hơn bạn.** Tránh tiêu tiền vào quần áo giày dép, nhưng nên chọn một hoặc hai bộ đồ thể hiện đẳng cấp. Hãy ăn ở nhà, hạn chế ăn ngoài nhưng hãy sẵn sàng khi đi ăn với những người giàu và có ước mơ lớn hơn mình. Cụ thể về tầm quan trọng của các mối quan hệ, tôi sẽ trình bày trong chương sau.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

- Hãy mở một tài khoản ngân hàng - tài khoản Tự Do Tài Chính, và trích ra tối thiểu 10% từ bất cứ thu nhập gì bạn nhận được hằng ngày, hằng tháng cho vào tài khoản đó.
- Với các bạn trẻ, tôi muốn các bạn thực hành thói quen *trả cho mình trước* bằng cách hãy bắt đầu mua một chỉ vàng.

Chú ý: Không được tiêu tiền từ tài khoản đó hoặc số vàng đó cho bất cứ việc gì, trừ việc đầu tư vào tài sản cho Tự Do Tài Chính của bạn.

Công thức làm giàu 3

Hãy trả cho mình trước

Chương IV

Tạo dựng kinh doanh từ con số không

Chìa khóa dẫn đến sự thành công là hãy bắt đầu.

Một khi bạn đã có khát khao đủ lớn, có tầm nhìn ước mơ, có mục tiêu tài chính cụ thể và đã hiểu để trở thành giàu có, dù làm gì, bạn cũng phải "trả cho mình trước", thì bước tiếp theo tôi sẽ chia sẻ là cách xây dựng công việc kinh doanh từ con số không.

Có nhiều con đường khác nhau để trở nên giàu có: kế thừa tài sản, lập gia đình với vợ/chồng giàu, làm bác sĩ, lập doanh nghiệp, trở thành nhà đầu tư...Tuy nhiên, nếu bạn đang bắt đầu từ con số không, thì phương cách phổ biến để làm giàu là bắt đầu xây dựng công việc kinh doanh. Kinh doanh sẽ giúp bạn tạo ra những thu nhập lớn, để từ đó bạn có thể tích lũy tài sản và giàu có nhanh hơn. Ngoài ra, kinh doanh cũng là cách chúng ta đóng góp giá trị cho xã hội.

1. Bắt đầu như thế nào?

Thời điểm khởi đầu kinh doanh là lúc chúng ta luôn nhiều hào hứng song cũng nhiều lo lắng. Có lẽ, các bạn sẽ thường xuyên tự hỏi: Liệu công việc kinh doanh này có thành công và phát triển không? Cần phải làm gì để bắt đầu? Mình có đang đi sai đường không? Làm sao thu hút được khách hàng? v.v...

Sau đây là một số kinh nghiệm thực tế cho bạn.

a. Nếu bạn tay trắng và chưa có kinh nghiệm trong bất cứ lĩnh vực kinh doanh nào, hãy trở thành nhà phân phối

Có hai lý do tại sao bạn nên trở thành nhà phân phối. Thứ nhất, bạn sẽ học được một kỹ năng quan trọng nhất của người làm kinh doanh: biết bán hàng. Ngoài ra, bạn cũng sẽ bắt đầu làm quen với môi trường kinh doanh, hiểu được thị hiếu khách hàng trong lĩnh vực đó. Thứ hai, bạn sẽ bắt đầu bước vào kinh doanh với rủi ro tài chính thấp nhất. Thậm chí, bạn có thể bắt đầu từ con số không.

Bạn có thể trở thành nhà môi giới, đại lý marketing độc lập nhỏ cho một sản phẩm hoặc dịch vụ, tức là bạn làm việc dựa trên hưởng mức hoa hồng bán hàng. Dần dần, bạn sẽ xây dựng công việc kinh doanh ngày càng lớn hơn, nắm được chuỗi phân phối lớn của sản phẩm đó. Hoặc khi đã có nhiều kinh nghiệm hơn, bạn có thể tạo ra những sản phẩm của riêng mình để phân phối cùng, hoặc phân phối thêm sản phẩm khác cùng lĩnh vực.

Năm 2012, khi Vingroup bắt đầu mở bán bất động sản tại Hà Nội. Vì mới phát triển trên thị trường nên họ mở rộng cửa cho các nhà phân phối, chỉ cần nộp đơn là có khả năng tham gia. Một khách hàng của chúng tôi là giáo viên cấp 3, đã quyết định tham gia. Lúc đó chị đã 40 tuổi, không có kinh nghiệm, không có kỹ năng, không có tài chính, chị chỉ có mỗi khát khao cháy bỏng là kiếm tiền để thay đổi cuộc sống. Chị bắt đầu bán dự án Times City của

Vingroup. Sau 2 tháng, chị bán được 11 căn và có 191 triệu đồng tiền hoa hồng. Hiện nay chị đã trở thành nhà phân phối dự án bất động sản của Vingroup.

Luôn có cơ hội để bạn bước vào công việc kinh doanh. Chỉ có điều bạn có biết nắm lấy hay không mà thôi?

Bạn cũng có thể định vị mình trở thành nhà phân phối lớn ngay từ đầu. Làm người môi giới lớn, có thể giúp chúng ta có một doanh nghiệp lớn và trở nên giàu có nhanh hơn. Yêu cầu ở đây là **bạn phải suy nghĩ lớn, can đảm để dám hành động và quen biết những người giàu và thành công** . Gợi ý của tôi là hãy làm quen và giao tiếp thường xuyên với những người thành công và giàu có.

Có một câu chuyện thú vị về một chàng trai trẻ người Mỹ nghèo và chỉ mới 17 tuổi. Một ngày nọ, cậu tình cờ nghe được thông tin về người buôn thuốc lá lớn nhất ở Mỹ. Cậu rất muốn gặp vị doanh nhân ấy. Với mục đích đó, hàng ngày cậu chờ đợi trên con đường đối diện văn phòng của ông. Mỗi lần vị doanh nhân nhìn ra ngoài cửa sổ, cậu thanh niên nghèo này sẽ vẫy tay chào rất nhiệt tình. Và cậu đã làm thế 7 ngày liên tục, điều đó khiến vị doanh nhân trở nên tò mò. Ông ta gọi cậu lên và hỏi: "Tôi thấy cậu cứ liên tục vẫy tay, thực ra thì có chuyện gì thế?". Cậu thanh niên trả lời: "Cháu có thể tìm thấy loại thuốc lá tốt hơn và rẻ hơn ở Brazil. Ông không cần phải trả tiền trước. Nếu khi thuốc lá được giao chất lượng không tốt và giá đắt hơn thì ông không phải trả tiền đâu. Không có rủi ro gì cả." Sau một vài trao đổi thêm, cuộc đối thoại được tiếp tục và nhà buôn thuốc lá đã đồng ý giao dịch với cậu. Cậu nói thêm, " *Nếu có thể, cháu muốn có một hợp đồng bằng văn bản nói rằng: Tôi..., người bán thuốc lá có địa chỉ tại... đồng ý mua thuốc lá của... có chất lượng với một mức giá rẻ hơn... đô la Mỹ/kg, sẽ được giao đợt một với số lượng... tấn, thanh toán sẽ được thực hiện khi hàng được giao đến nơi theo chất lượng và giá được ghi ở trên. Nếu chất lượng không tương đồng với giá, việc thanh toán không được thực hiện* ".

Vì không có rủi ro và bị ấn tượng bởi tinh thần can đảm của cậu trai trẻ này, nhà buôn đã đồng ý viết hợp đồng. Sau đó, người thanh niên này đã đến Brazil và tập hợp các nhà buôn thuốc lá lớn nhất ở Brazil. Nhìn thấy hợp đồng có chứng cứ là bản gốc từ nhà buôn thuốc lá lớn nhất nước Mỹ, những người bán thuốc lá tại Brazil đã đồng ý gửi hàng mẫu với một thỏa thuận rằng nếu sản phẩm của họ được chấp nhận, cậu sẽ nhận được một số phần trăm "tiền hoa hồng". Và thế là, chàng trai trẻ đó đã bắt đầu con đường làm giàu của mình. Sau này, cậu trở thành vua ngành tàu biển và

rất giàu có. Tên của cậu là Aristotle Onassis.

Câu chuyện của Onassis cho chúng ta một bài học rằng ta có thể bắt đầu một doanh nghiệp lớn mà không cần vốn.

Bạn cũng có thể trở nên giàu có bằng cách hợp tác với các đối tác lớn nhất trên thế giới và đưa sản phẩm, dịch vụ về giới thiệu cho người dân Việt Nam. Ví dụ: Công ty Babylons chúng tôi cũng bắt đầu ra đời bằng cách hợp tác với *Success Resources* để đưa các diễn giả, triệu phú, tỷ phú, tác giả, ngôi sao hàng đầu thế giới về Việt Nam. Làm thế nào *Success Resources* lại làm việc với một người lúc đó không có gì như tôi? Đó là khi tôi đề nghị cho tôi trở thành ***nhà phân phối*** của họ, đưa người Việt Nam sang Singapore học các khóa học, tham gia các chương trình của họ, họ đồng ý và tôi đã đưa 8 người lần đầu tiên, 80 người lần thứ 2 và lần thứ 3 là 300 người từ Việt Nam sang Singapore học chương trình *Tư Duy Triệu Phú* với T. Harv Eker. Tôi cũng mời được họ về Việt Nam tổ chức chương trình hội thảo giới thiệu về khóa học *Hẹn hò với số mệnh* của Anthony Robbins. Như vậy, tôi bắt đầu công việc kinh doanh bằng cách trở thành nhà môi giới cho đối tác lớn nhất. Sau này, với sự nỗ lực không ngừng nghỉ, chúng tôi đã có thể tổ chức được chương trình với các chủ đề phong phú hơn và đa dạng hóa các chương trình đào tạo của mình.

Khi gặp gỡ đối tác lớn, bạn hãy cho họ biết rằng Việt Nam có hơn 100 triệu dân, mức tiêu dùng cao với số lượng người giàu ngày càng nhiều, sức mua ngày càng tăng. Nếu họ quan tâm, hãy đề nghị họ là đối tác của bạn, hoặc bán sản phẩm hoặc dịch vụ của họ, hoặc nhận nhượng quyền của họ mà không bỏ vốn trước. Có thể không phải mọi đối tác đều sẵn sàng, nhưng sẽ có một số trong số họ đồng ý, và bạn sẽ có cơ hội trong tay. Cơ hội thành công là rất lớn nếu bạn hợp tác được với đối tác tốt nhất.

Nếu bạn không thể ra nước ngoài, hãy tìm một công ty tốt ở nơi bạn sống, hay ở đâu cũng được, đề nghị họ phân phối sang nơi khác ở Việt Nam (Hà Nội ra Sài Gòn hoặc Sài Gòn ra Hà Nội chẳng hạn) hoặc sang nước khác. Nếu bạn không có vốn, hãy tìm và hợp tác với một người đầu tư.

b. Khi bạn đã có một số nguồn lực, kỹ năng và kinh nghiệm trong một lĩnh vực nào đó

Nếu có kỹ năng chuyên môn, trước hết bạn hãy phát triển sự nghiệp của mình trong lĩnh vực đó, làm việc với ý thức học hỏi, kết nối bạn bè và xây dựng mạng lưới quan hệ. Hãy nhớ đừng bị sa vào cạm bẫy của sức hút tiền lương hay thu nhập. Đầu tiên, hãy cứ tập trung để học hỏi mọi thứ cần thiết cho quá trình kinh doanh riêng, và sau đó có thể đề nghị chính chủ doanh nghiệp hoặc một người quen của bạn cùng hợp tác mở ra một công việc kinh doanh mới. Chủ của chuỗi cửa hàng cà phê Starbucks, Howard Schultz đã làm theo cách này. Khi còn là nhà điều hành cấp cao, ông được phân công đến Seattle và vô tình uống cà phê tại Starbucks. Cảm nhận được hương vị cà phê ngon và cơ hội kinh doanh ngay trước mắt, ông đã xin làm việc cùng người chủ quán với mức lương rất thấp và gợi ý người chủ quán về việc mở chi nhánh khắp nước Mỹ. Sau đó, ông học tất cả các bí quyết và đề nghị người chủ cùng mở chi nhánh, và để ông tham gia như một cổ đông. Qua một thời gian, người chủ cũ không muốn tiếp tục kinh doanh nữa và bán lại cho Howard. Ông đã mua lại và phát triển Starbucks lớn như hiện nay.

Bên cạnh đó, với sự phát triển vượt bậc của công nghệ và các phương thức kinh doanh hiện nay, bạn có thể môi giới và marketing cho các sản phẩm dịch vụ bằng kinh doanh và marketing trên Internet. Kiếm tiền từ Facebook, Google, Youtube, Clickbank, Amazon,... là những hình thức kiếm tiền đã được chứng minh hiệu quả bằng thực tế. Bản thân tôi đã gặp các bạn trẻ

kiếm tiền từ 5.000 đô Mỹ đến 10.000 đô Mỹ/tháng từ kinh doanh trên Internet.

c. Một số lưu ý khi bắt đầu kinh doanh

- **Xây dựng niềm tin với đối tác và khách hàng,** đặc biệt là đối tác chiến lược và các bạn hàng quan trọng. Một trong những bí quyết của tôi trong việc giữ vững mối quan hệ với đối tác đó là sự chân thành, đáng tin và **hiệu quả** . Tôi khiến họ muốn làm việc với tôi, bởi vì tôi nỗ lực thực sự và luôn đồng hành cùng thành công của họ. Tôi sẵn sàng chấp nhận thiệt thòi trong những lợi ích trước mắt để đảm bảo lợi ích lâu dài. Mối quan hệ giữa hai bên phải luôn là mối quan hệ mang lại lợi ích song phương, hai bên phải cùng win - win. Trong khi bạn chỉ mới bắt đầu, để làm việc với đối tác lớn, phải thể hiện sự nhiệt thành, nỗ lực hết mình và phải làm việc có kết quả.
- Để có những cơ hội kinh doanh lớn và tiềm năng, hay có những người sẵn sàng cấp vốn đầu tư với bạn, bạn phải **giao tiếp tốt với những người thành công và giàu có** . Donald Trump đã làm rất tốt việc này. Ngay khi còn trẻ và là sinh viên, ông đã mạnh dạn tham gia vào các mạng lưới những người giàu và thành công trong lĩnh vực xây dựng.

  Tham gia các chương trình hội thảo, các khóa học với những diễn giả hàng đầu thế giới là một trong những cách giao lưu với những người giàu có và thành công. Nhiều học viên đến học chương trình của Babylons chỉ tập trung vào kiến thức mà họ học được. Nhưng tôi muốn nói với bạn điều này: Rất nhiều người trong số những người đến tham dự và gặp gỡ những diễn giả hàng đầu thế giới trong các chương trình, các khóa học ấy, đều là người giàu có và thành công. Vì những người giàu và thành công luôn ham học hỏi và họ muốn học từ những người thành công nhất trên thế giới. Đừng bỏ qua cơ hội kết giao khi bạn đang ở trong một môi trường tốt như là các chương trình hội thảo hay khóa học. Hãy ngồi gần, hãy tiếp cận những người như vậy.

d. Để công việc kinh doanh có tỷ lệ thành công 98%

Điều đầu tiên, để bắt đầu kinh doanh có tỷ lệ thành công 98%, chúng ta cần **hợp tác với những đối tác lớn nhất và tốt nhất.** Hãy tìm và hợp tác với những đối tác tốt nhất thế giới. Nếu không biết công ty nào tốt nhất, hãy tìm ở Mỹ, Anh, Úc, Nhật. Nếu bạn không thể tìm thấy đối tác tốt nhất thế giới, hãy tìm đối tác tốt nhất Việt

Nam. Nếu vẫn không thể, hãy tìm công ty tốt nhất Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh hoặc tốt nhất tại địa phương của bạn. Với sản phẩm từ các đối tác lớn nhất, bạn sẽ mất ít công sức marketing cho sản phẩm hơn. Khách hàng ít phàn nàn hơn và bản thân bạn tự tin hơn trong quá trình phân phối, giúp giảm cho bạn những rủi ro và khó khăn ban đầu. Việc còn lại chỉ còn là công việc tìm khách hàng, và thể hiện cho họ bạn là người bán hàng đáng tin cậy, khả năng rất cao là họ sẽ chấp nhận mua hàng của bạn.

Ví dụ: Lần đầu tiên, chúng tôi chỉ đưa 8 người sang học khóa *Tư duy Triệu phú* (Millionaire Mind Intensive) tại Singapore, thì đến năm 2009 con số đã trở thành 300 người, vì bản thân chương trình *Tư duy Triệu phú* đã rất tốt. Đến khi chúng tôi đưa chương trình *Tư duy Triệu phú* (Millionaire Mind Intensive) về tổ chức tại Việt Nam lần đầu tiên năm 2011, thì số lượng đăng ký quá đông, hơn 1.500 người, vượt xa số người dự kiến ban đầu. Đến nỗi chúng tôi huy động toàn bộ lượng tai nghe phiên dịch ở Hà Nội mà cũng không đủ. Kết quả là hậu cần chương trình gặp lỗi liên tục, không đủ tai nghe, thiếu ghế, thiếu tài liệu... Khách hàng vô cùng tức giận với chúng tôi, chúng tôi vô cùng áp lực, chỉ có thể chân thành xin lỗi khách hàng vì những sơ suất này. Nhưng khi một số khách hàng gặp chúng tôi, họ muốn chúng tôi phải bồi thường cho họ bằng cách "tất cả khóa học ở Babylons về sau, họ được giảm giá 50%". Ơn trời, đó là một may mắn mà chúng tôi không dám nghĩ tới. Họ không muốn lấy lại tiền mà chỉ cần giảm giá 50% các khóa tiếp theo, nghĩa là họ sẽ là khách hàng trung thành của các khóa học tại công ty. Điều đó là do chúng tôi may mắn, nhưng cũng là vì chúng tôi đã tìm được một sản phẩm dịch vụ tốt để phân phối.

Tiếp theo, hãy tìm mọi cách bán trước mua sau. Cố gắng không bỏ tiền ra nhập hàng trước mà phải bán được hàng trước. Nhiều người đã rất xông xáo bỏ tiền ra để nhập sản phẩm trước khi bán, trong khi họ mới bắt đầu và chưa biết cách marketing bán sản phẩm đó như thế nào. Điều đó khiến bạn dễ gặp rủi ro và áp lực không tốt với việc bán hàng. Khi bán cho khách hàng, cố gắng thu toàn bộ số tiền hoặc nửa số tiền trước. Như vậy bạn sẽ không phải lo về chi phí nữa.

Ví dụ, khi bạn quyết định phân phối một sản phẩm hay dịch vụ nào đó như sữa trẻ em chẳng hạn. Bạn thỏa thuận mọi vấn đề với công ty sữa, nhưng đừng nhập sữa về và chất đống ở nhà bạn. Việc đầu tiên là bạn có thể lên Facebook quảng bá về sữa trẻ em. Chỉ sau khi bạn nhận đặt hàng trên Facebook từ khách hàng, thì bạn mới đến công ty sữa lấy sữa và giao cho khách hàng.

Một chị bạn của tôi là nhà phân phối sản phẩm Herbalife. Vì ham muốn sẽ kiếm tiền nhanh và quá tự tin vào sản phẩm, chị bỏ ra 600 triệu đồng mua sản phẩm mang về nhà để bán dần. Sáu trăm triệu đồng với chị không hề nhỏ. Nhưng kết quả là chị không bán được và sự việc sau đó khá đáng buồn, chị đã chịu áp lực tâm lý đến mức phát điên.

Đó là những điều quan trọng để giúp bạn bắt đầu khởi nghiệp kinh doanh thành công. Hãy nhớ rằng chìa khóa dẫn đến sự thành công là hãy bắt đầu. Đừng do dự. Nhiều người hoặc suy nghĩ quá nhiều xem chọn lĩnh vực kinh doanh nào và chẳng làm gì cả, hoặc tốn nhiều thời gian để làm mọi thứ hoàn hảo trước khi họ bắt đầu quảng bá công việc kinh doanh. Họ phải có logo, website, sản phẩm mẫu... trước khi bắt đầu bán ra. Tốn thời gian vô ích. Bạn hãy cứ bắt đầu đi và hoàn thiện sản phẩm và dịch vụ của bạn trong quá trình kinh doanh sau này. Nếu bạn đã có một ý tưởng tốt, hãy bắt đầu đi thôi. Nếu không bắt đầu bây giờ, thì sẽ là bao giờ?

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Nếu bạn chưa có ý tưởng kinh doanh nào, hãy trả lời các câu hỏi sau:

- Nếu kinh doanh trên Internet, bạn sẽ chọn sản phẩm dịch

vụ gì để bắt đầu kinh doanh?

- Nếu kinh doanh bất động sản, bạn sẽ chọn bất động sản nào để bắt đầu kinh doanh?
- Nếu mua sỉ bán lẻ, bạn sẽ chọn sản phẩm dịch vụ nào để bắt đầu kinh doanh?

Hãy chọn một trong ba ý tưởng kinh doanh trên và bắt đầu ngay.

Công thức làm giàu 4

Hãy bắt đầu bằng cách làm nhà phân phối

2. Sáu bí quyết kinh doanh thành công

• Bí quyết 1: Nghĩ lớn, bắt đầu nhỏ

Tôi có một người bạn, anh là chuyên gia tư vấn marketing nổi tiếng của các tập đoàn đa quốc gia. Anh rất giỏi trong việc đưa ra các chiến lược, ý tưởng marketing. Năm 45 tuổi, anh quyết định mở công ty riêng. Việc đầu tiên anh làm là thuê một mặt bằng rất đẹp ngay trung tâm và trang trí văn phòng rất chuyên nghiệp. Anh tuyển nhân viên lễ tân, phòng kế toán, phòng kinh doanh, phòng chiến lược, phòng nhân sự, đầy đủ cả. Và vì anh làm đào tạo, các nhân viên được anh đào tạo kỹ năng chuyên nghiệp. Mọi khâu từ logo, website, lễ tân nghe điện thoại, tất cả đều rất chuyên nghiệp. Nhưng sau 3 tháng, công ty của anh vẫn không có doanh thu gì cụ thể, tiền chi ra nhiều hơn tiền thu về. Cuối cùng, sau 9 tháng, công ty của anh đóng cửa. Anh lỗ 1 triệu đô la. Sự thất bại này làm anh nản lòng đến nỗi anh cảm thấy sợ và chùn chân khi nghĩ đến việc mở bất cứ một công ty nào mới.

Có nhiều bạn sau khi đi du học đã áp dụng máy móc những kiến thức đã học ở nước ngoài, và cũng bắt đầu một công ty theo cách tương tự như trên. Hãy nhớ rằng trường đại học, các khóa MBA, chương trình thạc sĩ ở nước ngoài chỉ dạy cho bạn cách làm việc trong một công ty lớn, một bộ máy lớn; nhưng hầu hết đều không dạy bạn làm thế nào khởi nghiệp từ con số không.

Không có gì là sai nếu chúng ta mở một công ty đẹp, sang trọng. Nhưng khi bạn bắt đầu khởi nghiệp, chiến lược đầu tiên là TỒN TẠI. Và để tồn tại, chúng ta phải quản lý tốt dòng tiền, tiền vào

phải nhiều hơn tiền ra.

Tại sao chúng ta thích văn phòng đẹp, thích có nhiều nhân sự? Đó là để thỏa mãn một nhu cầu được thể hiện cho mọi người sự thành công của bản thân, nói cách khác là sĩ diện. Mọi người thường hỏi tôi câu hỏi "Công ty anh có bao nhiêu người? Văn phòng của anh rộng không?". Những câu hỏi như thế khiến chúng ta làm mọi điều để thể hiện rằng chúng ta có một công việc kinh doanh thành công, nhưng thực tế nó chưa có gì cả. Và kết quả là gì? Bạn sẽ rơi vào trạng thái lo lắng và căng thẳng khi các chi phí quá lớn nhưng dòng vốn dự trữ không còn. Và cái kết hiển nhiên là công ty của bạn sẽ không trụ nổi.

Văn phòng Alibaba ngày mới bắt đầu

Văn phòng trụ sở chính Alibaba hiện tại

Bạn hãy nhìn hình văn phòng công ty Alibaba những ngày đầu - một căn hộ chung cư tại Thành phố Hàng Châu - Trung Quốc. Hiện nay, khi tôi đến thăm tập đoàn của họ năm 2016 thì công ty của họ to bằng cả khu đô thị Sala tại Thành phố Hồ Chí Minh. Họ cũng chỉ bắt đầu một cách khiêm tốn và hợp lý.

Khi bắt đầu một công việc kinh doanh, chúng ta đều thường rất hào hứng, tự tin và tin chắc rằng ý tưởng đó sẽ thành công. Như một anh bạn mà tôi biết, anh biết công thức làm các món Ý rất ngon, rất tuyệt vời và anh tin chắc rằng nếu mở nhà hàng đồ ăn Ý thì sẽ hút khách, đặc biệt là mở trong trung tâm thành phố, nơi có nhiều người qua lại. Tuy nhiên, sau khi mở được nhà hàng thì anh mới nhận ra đồ ăn của anh tuy ngon, nhưng không có gì khác biệt nổi trội so với các quán ăn Ý nổi tiếng từ lâu mà thực đơn của anh thì chưa đa dạng. Sáu tháng đầu tiên, anh bị lỗ tới 500 triệu đồng tiền mặt bằng quán và thuê nhân viên, vì doanh thu quá thấp. Mặc dù nếu tiếp tục duy trì thì có thể doanh thu sẽ tăng lên trong 2, 3 năm tới nhưng sức ép về tài chính khiến anh không thể duy trì mà buộc phải sang nhượng lại quán cho người khác. Nếu như anh bắt đầu nhỏ bằng cách tham gia các hội chợ thức ăn với chi phí thuê mặt bằng rất ít, để thăm dò thị trường và thị hiếu khách hàng, điều chỉnh sản phẩm cho phù hợp nhu cầu thì độ rủi ro sẽ giảm xuống rất nhiều. Vì vậy, bắt đầu thật nhỏ cũng là cách để thăm dò thị trường, hạn chế rủi ro khi bắt đầu.

Thế nên, đừng ngại bắt đầu thật nhỏ.

Để khởi nghiệp thành công từ tay trắng, hoặc rất ít vốn, dù vốn cá nhân hay vốn từ gia đình, họ hàng thì dưới đây là một số bài học

tôi rút ra từ kinh nghiệm của mình và rất nhiều người khác khi khởi nghiệp:

- Hãy bắt đầu mở công ty bằng chi phí cố định tối thiểu nhất: Trước tiên, nếu có thể, hãy mở công ty hay cửa hàng ngay tại nhà. Sau đó, mở một văn phòng thật nhỏ, tuyển một nhân viên tổng hợp (kiêm cả kế toán, thu chi, văn phòng, hậu cần, chăm sóc khách hàng,...). Và bạn hãy là người bán hàng đầu tiên của công ty. Nếu bạn cần một cửa hàng, hãy bắt đầu với một nơi có mức thuê tối thiểu nhất, và đảm bảo là bạn vẫn có thể tồn tại được nếu lỗ khoản chi phí đó. Nếu cần phòng họp, hãy thuê phòng họp theo giờ. Nếu cần thêm nhân viên, hãy thuê nhân viên thời vụ theo giờ và chi trả dựa trên dịch vụ họ cung cấp.

- Sử dụng tất cả thứ gì miễn phí đang có mà có thể giúp cho việc kinh doanh của bạn: website mã nguồn mở, phần mềm mã nguồn mở, gọi cuộc gọi online hoặc nhắn tin miễn phí, họp video conferences qua internet thay vì tốn phí đi lại khoảng cách xa. Marketing bằng các kênh mạng xã hội như Facebook, Linkedin,...

- Hãy tập trung vào bán hàng và tìm nguồn tiền vào. **Bán hàng** và **marketing** là quan trọng nhất để mang lại doanh thu cho công ty. Trước nhất là cần tìm cách để có được nhiều khách hàng và khẳng định với khách hàng bằng dịch vụ sản phẩm tốt. Bạn phải đi sát với từng chi phí, không để bị lỗ mà vẫn đảm bảo sản phẩm/ dịch vụ tốt. Đó là điều quan trọng đối với doanh nghiệp nhỏ.

• Bí quyết 2: Quản lý tài chính hiệu quả

Mọi công ty, dù lớn hay nhỏ, luôn cần phải quan tâm đến một vấn đề: quản lý tài chính. Quản lý tài chính có vai trò đáng kể quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp, đặc biệt trong nền kinh tế nhiều biến động và đầy cạnh tranh như hiện nay.

Các doanh nghiệp nhỏ, đặc biệt khi mới ra đời, càng phải quan tâm tới những quyết định tài chính "đúng ngay từ đầu". Đó vừa là sự chuẩn bị cho tương lai, vừa để giúp đảm bảo vấn đề cơ bản của doanh nghiệp mới ra đời, đó là TỒN TẠI. Doanh nghiệp có tồn tại được hay không được quyết định chính trong 3 năm đầu thành lập. Và tồn tại hay không là phụ thuộc vào dòng tiền và tài chính được quản lý như thế nào. Doanh nghiệp lớn thường có quỹ dự phòng rủi ro, trong khi các doanh nghiệp mới thành lập hầu như đều không có, trừ các công ty huy động được vốn đầu tư ban đầu. Bởi lẽ, kinh doanh không phải chỉ cần có ý tưởng hay là có thể vận hành được. Mọi công việc kinh doanh đều cần tạo ra lợi nhuận để phát triển ổn định. Dòng tiền là mạch máu nuôi sống doanh nghiệp.

Hãy nhớ rằng, kinh doanh bản chất là làm việc với con số: con số lợi nhuận, doanh số bán hàng, nợ, lãi suất... Nếu bạn không học cách làm việc với các con số, bạn vẫn có thể kiếm được tiền, nhưng sẽ không quản lý được tiền và không thể trở thành giàu có. Hãy yêu thích các con số và tiền sẽ đến với bạn nhiều hơn. Các chủ doanh nghiệp đều cần được trang bị những kiến thức quản lý tài chính cơ bản để biến giấc mơ của họ thành một câu chuyện kinh doanh thành công.

Quản lý tài chính như thế nào là hiệu quả?

Để quản lý tài chính hiệu quả, bạn cần lưu ý một số điều sau:

- *Chi phí tối thiểu*

Mỗi doanh nghiệp hoặc công ty nhỏ có 2 loại chi phí: chi phí cố định và chi phí biến đổi. Chi phí cố định là chi phí không thay đổi trong quá trình hoạt động của công ty, như thuê văn phòng, điện, nước… Chi phí biến đổi là chi phí có thể thay đổi tùy theo quy mô sản xuất hoặc doanh số như lương nhân viên, chi phí hành chính, chi phí cho nhà cung cấp,… Bạn cần tính toán thật kỹ mỗi loại chi phí này để đảm bảo cả hai luôn ở mức tối thiểu có thể, đảm bảo chi phí thấp và doanh thu cao thì bạn mới có lợi nhuận.

- *Tách riêng chi phí cá nhân và chi phí công ty*

Từ khi bắt đầu và cả khi sau này công việc kinh doanh đã phát triển tốt, hãy luôn tách riêng chi phí cá nhân và chi phí kinh doanh. Bạn nên có một thẻ ngân hàng riêng để chi trả chi phí công ty. Như vậy, bạn sẽ kiểm soát được chi phí hàng ngày của doanh nghiệp và cá nhân bạn.

- *Cần có kế toán tốt*

Kế toán là vị trí quan trọng ngang với nhân viên bán hàng. Với một công ty mới hoạt động, hai vị trí quan trọng nhất và có lẽ bạn cũng chỉ cần bắt đầu tuyển dụng với hai vị trí này thôi, đó là **bán hàng** và **kế toán.**

Tìm được kế toán tốt là rất quan trọng. Bạn phải tìm một người có thể tin cậy, có khả năng giữ tiền, không sợ áp lực bị đòi tiền, và giúp bạn theo sát dòng tiền thu vào, chi ra hàng ngày.

Trước đây công ty tôi có một cô kế toán. Mặc dù cô vẫn cộng dồn sổ sách hàng ngày rất tốt, nhưng mỗi lần đối tác hay khách hàng yêu cầu chi hoặc trả lại tiền, cô đều rất lo lắng và liền lấy tiền trả cho họ ngay lập tức trong khi chưa cân đối các khoản thu chi trong công ty. Đối với chi tiêu trong công ty, tôi có cảm giác như một ống nước bị rò khiến nước chảy đi đâu đó mà tôi không biết. Kết quả là, tuy doanh thu lớn, nhưng tiền còn lại trong công ty lúc nào cũng rất ít. Và sau đó, tôi đã phải cho cô kế toán đó thôi việc. Cô kế toán tiếp theo của tôi là người giữ tiền rất tốt và quản lý rành mạch các dòng tiền trong công ty. Và hiện nay, trong công ty tôi có 4 kế toán xử lý các mảng khác nhau.

Nếu chưa tìm được kế toán tốt, hãy thuê một kế toán chuyên nghiệp nhiều kinh nghiệm, làm bán thời gian để theo dõi kế toán hiện tại của bạn.

- *Theo dõi báo cáo tài chính hàng ngày*

Có thể lúc đầu bạn không quen và cảm thấy rối tung với việc nhìn vào báo cáo tài chính. Thậm chí, nhiều người sẽ né tránh việc này. Nhưng sau một thời gian, khi đã quen với các báo cáo tài chính hàng ngày, bạn sẽ nhìn rất rõ tiền đến bắt đầu từ đâu, thay đổi thế nào và đang ở đâu.

Báo cáo tài chính theo đúng chuẩn kế toán có thể nhiều phần, nhưng chỉ một số phần quan trọng trong báo cáo tài chính bạn cần nắm là: *Doanh thu, Chi phí, Lợi nhuận* (từng tháng hoặc từng đợt bán hàng), *Nợ* và *Tiền mặt* . Tôi thường yêu cầu kế toán lập một bảng riêng thật rõ ràng dễ hiểu, gồm những phần sau:

- Tiền ở các tài khoản ngân hàng. Tách riêng các khoản tiền khác nhau vào mỗi tài khoản ngân hàng khác nhau để quản lý

- Tiền mặt đang có tại công ty (nội tệ và ngoại tệ)

- Tiền còn của các chương trình, tiền còn phải thu

- Nợ đang có (với ngân hàng,...)

Con số là sự thật rõ ràng, con số nói lên tất cả. Bạn có thể đôi lúc bay bổng về hiệu quả công việc kinh doanh của mình, hoặc đôi lúc thất vọng, nhưng đừng vội đưa ra kết luận gì trước khi nhìn vào các con số. Đó là bức tranh phản ánh trung thực nhất tình trạng kinh doanh của bạn, giúp bạn đưa ra những quyết định cho công việc kinh doanh của mình.

Là chủ công ty, bạn cần theo dõi dòng tiền chảy ra chảy vào hàng ngày qua các báo cáo tài chính, đặc biệt khi có sự ra vào của những khoản tiền lớn. Từ đó so sánh với các kỳ năm trước để dự đoán và chuẩn bị cho doanh thu, chi phí và dòng tiền tương lai.

- *Làm việc với cơ quan thuế*

Hầu hết chủ doanh nghiệp khi mới kinh doanh hiện nay đều không nắm rõ luật thuế và kế toán thuế. Để tránh tất cả các vấn đề phiền phức, giải pháp tốt nhất hiện nay là **hãy nhờ cán bộ thuế phụ trách doanh nghiệp bạn giới thiệu cho bạn một kế toán thuế chuyên nghiệp.**

Người kế toán thuế này, một mặt thường là người có chuyên môn cao, mặt khác có mối quan hệ tốt với các cán bộ thuế. Họ sẽ hướng dẫn cho kế toán của bạn các nghiệp vụ thuế, có kinh nghiệm trong việc xử lý các nghiệp vụ theo đúng yêu cầu của cán bộ thuế phụ trách doanh nghiệp của bạn. Tuy chi phí có thể cao hơn một chút, nhưng sẽ giúp bạn tiết kiệm thời gian xử lý với cán bộ thuế, yên tâm dành tâm trí cho việc xây dựng doanh nghiệp, marketing và bán hàng.

- *Tiền mặt khác với lợi nhuận*

Bạn cần phân biệt tiền mặt và lợi nhuận. Tiền mặt có thể dồi dào trong công ty nhưng chưa chắc đã là lợi nhuận. Chúng ta không thể chi phần tiền mặt trong công ty, nhưng hãy sử dụng chúng để tạo ra đòn bẩy cho chúng ta. Một công ty có doanh thu lớn, nguồn tiền mặt lớn là một lợi thế. Nếu bạn có thể đàm phán và giữ tiền mặt trong công ty càng lâu, thì sẽ càng có lợi cho bạn trong việc tạo ra tài sản và các đòn bẩy khác. Tóm lại, tiền mặt là vua.

TIỀN MẶT LÀ VUA

Nếu bạn ***huy động vốn từ một số nhà đầu tư,*** bạn đã giảm thiểu được rất nhiều áp lực trong kinh doanh, có thể chờ đợi lâu hơn cho đến khi có lợi nhuận sau 1, 2 thậm chí 3 năm. Và nếu có rủi ro xảy ra, thì gánh nặng cũng đã được san sẻ khá nhiều. Hãy chú ý quản lý hiệu quả dòng vốn ban đầu để công việc kinh doanh có lợi nhuận, giữ được lòng tin của nhà đầu tư đó cho tương lai lâu dài. Hãy hết sức mình vì công việc kinh doanh đó.

Sẽ thật sai lầm nếu bạn tin rằng bạn sẽ thành công khi mượn được tiền của ai đó để bắt đầu kinh doanh (mượn từ người thân hay một chủ đầu tư nào đó): "Chỉ cần tôi mượn được tiền, tôi sẽ kinh doanh thành công". Một tỷ đồng đầu tiên luôn luôn khó kiếm hơn những tỷ đồng tiếp theo, và nếu bạn không hiểu giá trị của đồng tiền bằng những trải nghiệm thì sẽ càng khó khăn hơn nữa. Nếu đưa cho một cậu bé một tỷ đồng để làm kinh doanh, khả năng cao là chỉ trong vòng 6 tháng, cậu sẽ đánh tan một tỷ đó mà không thu lại được gì. Đồng tiền dễ đến là đồng tiền dễ đi. Nếu không tiết kiệm, không kiên nhẫn, không hiểu giá trị của những đồng vốn vì chúng không do bạn kiếm ra, có thể bạn sẽ kinh doanh mà không có lãi.

Tóm lại, việc sở hữu và điều hành một công ty là khá thú vị, nhưng nó cũng mang nhiều thách thức, đặc biệt là khi nói tới vấn đề tài chính. Đừng để công việc kinh doanh của bạn bị ảnh hưởng xấu bởi kỹ năng quản lý tài chính yếu kém.

Công thức làm giàu 5

4 NGUYÊN TẮC TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG

- DÒNG TIỀN LÀ MẠCH MÁU NUÔI SỐNG DOANH NGHIỆP
- ĐẢM BẢO CHI PHÍ BAN ĐẦU TỐI THIỂU
- ĐẢM BẢO THU VÀO NHIỀU HƠN CHI RA
- TIỀN MẶT LÀ VUA

• Bí quyết 3: Marketing Và Bán Hàng Là Tất Cả

Trọng tâm của một công việc kinh doanh là ***marketing*** và ***bán hàng,*** đặc biệt với các công ty nhỏ và vừa, khi thương hiệu của bạn hầu như chưa nhiều người biết đến. Hầu hết các khía cạnh khác của công việc kinh doanh của bạn đều phụ thuộc vào marketing thành công. Marketing bao gồm quảng cáo, quan hệ cộng chúng, xúc tiến để bán hàng. Marketing là quá trình mà chúng ta giới thiệu và quảng bá sản phẩm hoặc dịch vụ tới khách hàng tiềm năng. Nếu thiếu marketing và bán hàng, công việc kinh doanh của bạn dù có sản phẩm hay dịch vụ tốt nhất trong ngành, cũng không có nhiều khách hàng tiềm năng biết đến bạn và công ty có thể phải đóng cửa.

a. Marketing: Chú ý sức mạnh của marketing và quảng cáo online

Lợi ích đầu tiên của quảng cáo và marketing online là chi phí thấp. Bạn thậm chí có thể có một website, trang facebook, hay một kênh nào đó bán hàng cho bạn mãi mãi, chỉ với chi phí rất thấp thậm chí bằng 0. Trong khi đó, thông điệp marketing và quảng cáo của bạn có thể tiếp cận khách hàng bất kể không gian và thời gian, đến bất cứ nơi đâu và 24/24 giờ. Trong khi bạn ngủ, trang quảng bá sản phẩm và dịch vụ online vẫn đang bán hàng cho bạn.

Nếu website có vẻ hơi phức tạp với bạn, hãy bắt đầu bằng một trang trên mạng xã hội facebook để quảng cáo sản phẩm và dịch vụ của bạn. Bạn có thể quảng cáo với tư cách cá nhân hoặc công ty. Hình ảnh đẹp, những câu chuyện hay sẽ hấp dẫn người vào xem, like và chia sẻ qua đó hình ảnh sản phẩm dịch vụ của bạn sẽ được truyền đi khắp nơi.

Sức mạnh của marketing online

Kate Jenkins đã phát triển công việc kinh doanh bánh sô cô la hạt bằng cách sử dụng mạng xã hội Twitter. Cô bắt đầu làm bánh sô cô la hạt từ năm 2007, tại bếp nhà cô ở Llanmabog, xứ Wales. Khi một người bạn nói về Twitter, cô đã đăng ký và phát động một cuộc thi với phần thưởng là bánh sô cô la trên Twitter. Cô nhanh chóng xây dựng được một cộng đồng hỗ trợ từ những người dùng Twitter, với hơn 70.000 Tweets. Và *Gower Cottage Brownies,* tiệm bánh của cô hiện tại đã có gần 5.000 người theo dõi. Doanh thu tăng lên đến 120.000 pound và một phần ba doanh thu đó Jenkins tin là đến trực tiếp bởi Twitter. Cô nói rằng: "Mọi người không chỉ mua bánh của tôi, họ còn hỗ trợ và PR cho tôi bằng cách nói về bánh của tôi. Twitter là một mạng truyền miệng lớn nhất".

Nếu bạn muốn xây dựng một trang website miễn phí, thì những nền tảng web có mã nguồn mở như Joomla, WordPress, Drupal rất tốt, dễ sử dụng và nhiều giao diện đẹp. Rất có ích nếu website của

bạn đưa được những ví dụ về những gì bạn đã làm, trải nghiệm của bạn, và những bài viết về ngành của bạn để thu hút khách hàng truy cập.

Email là phương thức marketing online phổ biến và xây dựng danh sách email khách hàng là khá quan trọng trong công việc kinh doanh. Khi bạn phát triển website của mình, hãy bắt đầu xây dựng luôn danh sách email của những người ghé thăm website ấy. Khi gửi email, hãy cung cấp cho họ những thông tin giá trị. Họ có thể sẽ chuyển thành khách hàng của bạn trong tương lai, khi bạn quảng bá sản phẩm và dịch vụ mới của mình.

Bạn có thể đặt một form opt-in (*Một box dạng biểu mẫu thường thấy trên tất cả website, yêu cầu khách hàng điền thông tin cơ bản như email, số điện thoại, để nhận các thông tin mới từ website, quà khuyến mãi hoặc các dịch vụ kèm theo. Tóm lại là cách để thu thập thông tin khách hàng*) lên website và đưa toàn bộ thông tin đó lưu trữ trong một danh sách khách hàng tiềm năng. Có nhiều nguồn trên Internet có thể giúp bạn xây dựng những form như vậy như Google Form.

Trong thế giới cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để nổi bật trong mắt khách hàng, chúng ta phải **gia tăng giá trị cho sản phẩm và dịch vụ** của chúng ta. Chẳng hạn, ta có thể gia tăng giá trị bất động sản bằng việc: không phải đặt cọc và không phải trả lãi suất ngân hàng trong năm đầu tiên, cho thuê 8% trong 2 năm sau khi nhận nhà,... Nếu bạn chưa có giá trị gia tăng, hãy thay đổi và bổ sung chúng, sau đó quảng cáo nêu bật những giá trị gia tăng này.

Nội dung quảng cáo chính xác sẽ theo mô hình **USP,** trong đó:

- **U** là *Ultimate Advantage (Lợi thế tối đa)* , nghĩa là chúng ta phải thông báo rằng sản phẩm có giá trị gia tăng luôn.
- **S** là *Sensational Offer (Khuyến mãi kích cầu)* . Chúng ta cần phải đưa ra những giải thưởng, các mức giảm giá, và những sản phẩm có giới hạn hoặc thêm lợi ích bổ sung cho những người mua sớm nhất hoặc mua ngay thời điểm đó. Đưa ra giải thưởng tốt hơn là giảm giá, vì nếu chúng ta đưa ra mức chiết khấu 500.000 đồng có nghĩa là chúng ta mất 500.000 đồng doanh thu thực tế (vì chúng ta phải chiết khấu trên giá bán niêm yết công khai). Nhưng nếu chúng ta tặng thêm một giải thưởng trị giá 500.000 đồng, chi phí sản xuất của chúng ta thực tế chỉ bỏ ra 100.000 đồng. Vậy chúng ta chỉ mất có 100.000 đồng chi phí thực tế nhưng doanh thu vẫn giữ nguyên không bị hao hụt 500.000 đồng. Giới hạn số

lượng sẽ khiến khách hàng có hành động ngay lập tức nếu họ thực sự quan tâm.

- **P** là *Powerful Promise (Sức mạnh của lời hứa)* . Khi người ta muốn mua hoặc đưa tiền của họ cho chúng ta, họ sẽ lo ngại liệu những gì họ mua sẽ có lợi hay không. Nếu chúng ta chắc chắn rằng các sản phẩm hoặc dịch vụ của chúng ta thực sự mang lại lợi ích, chúng ta nên can đảm đảm bảo việc hoàn lại tiền. Một siêu thị nói rằng họ sẽ đảm bảo hoàn tiền gấp đôi cho khoản chênh lệch giá, nếu ở những nơi khác có giá rẻ hơn. Việc đảm bảo hoàn tiền gấp đôi này sẽ là giá trị gia tăng và kích cầu, và là lời hứa mạnh mẽ đối với khách hàng. Nhưng việc đảm bảo hoàn tiền này không phải là một giá trị gia tăng hay kích cầu nữa nếu đối thủ cạnh tranh làm điều tương tự.

Hãy cố gắng luôn hứa ít hơn, nhưng mang tới cho khách hàng nhiều hơn.

Nếu bạn không đủ sáng tạo, đã thử nhiều cách marketing mà vẫn chưa hiệu quả, hãy quay lại hỏi giải pháp từ công ty cung cấp dịch vụ hoặc sản phẩm mà bạn đang phân phối. Tôi tin rằng với sự cầu thị, nỗ lực của bạn, họ sẵn sàng hỗ trợ bạn để hướng dẫn bạn những kinh nghiệm marketing mà họ đã có cho sản phẩm và dịch vụ này. Đó là lý do quan trọng cho việc tại sao bạn nên chọn phân phối cho đối tác lớn nhất trên thị trường. Vì sản phẩm và dịch vụ của họ đã được định hình, họ biết làm gì để marketing cho sản phẩm của họ, kênh nào hiệu quả, khách hàng nào là đối tượng tiềm năng. Nếu bạn phân phối cho một sản phẩm hoặc dịch vụ từ một công ty nhỏ, bản thân họ có thể còn chưa có kế hoạch marketing nào hiệu quả để chỉ cho bạn. Và bạn sẽ phải tự tìm đường và không học hỏi được gì nhiều.

b. Bán hàng

Những doanh nghiệp thành công đều quảng cáo và bán hàng mọi nơi mọi lúc, dù doanh nghiệp của họ cùng sản phẩm hay dịch vụ của họ không hề hoàn hảo. Hãy tập trung vào doanh số sale và khách hàng tiềm năng.

Hãy nhớ rằng: **Bán hàng = Năng lượng**

Năng lượng bạn càng cao, bạn càng có thể bán được nhiều hơn. Năng lượng cao đến từ niềm yêu thích với sản phẩm và dịch vụ của bạn, từ sức mạnh tự tin và động lực khát khao bên trong bản thân bạn. Dù bạn có gào to, nói nhiều mà năng lượng và sự tự tin bên trong không có hoặc rất yếu, bạn không thể bán được hàng. Khách hàng đều cảm nhận được năng lượng của bạn khi họ gặp bạn. Khách hàng rất nhiều khi mua hàng vì họ thích hoặc bị thuyết phục bởi năng lượng của bạn. Họ có thể mua cùng một sản phẩm hoặc dịch vụ như thế từ một người bán hàng khác, nhưng vào giây phút nói chuyện với bạn, họ đã quyết định mua từ bạn. Và họ quay trở lại cũng bởi vì sự nhiệt tình và năng lượng tuyệt vời của bạn. Bạn cũng cần có năng lượng cao để huấn luyện và truyền cảm hứng cho nhân viên bán hàng để họ sẽ giúp bạn kiếm được nhiều tiền hơn.

Với doanh nghiệp vừa và nhỏ, ***tất cả mọi người trong công ty đều phải biết bán hàng và hỗ trợ khách hàng.*** Khi công ty mới bắt đầu và chỉ có một mình, bạn phải là người bán hàng đầu tiên. Khi bạn có thêm nhân viên trong công ty hoặc đội nhóm, tất cả mọi thành viên trong công ty hoặc nhóm đều phải biết bán hàng và hỗ trợ

cho việc bán hàng. Nếu bạn có một cửa hàng, thì ngay cả anh bảo vệ cũng có thể góp phần quan trọng cho doanh thu của bạn, vì đó là vị trí tiếp xúc với khách hàng đầu tiên. Trách nhiệm của bạn là đào tạo huấn luyện cho họ biết bán hàng để họ hỗ trợ cho bạn.

Có nhiều công ty, chỉ có nhân viên bán hàng là tập trung bán hàng, còn nhân viên các bộ phận khác khá thờ ơ hoặc không quan tâm đến khách hàng và việc bán hàng. Họ chỉ quan tâm đến công việc chính của họ. Công ty tôi trước đây, ngay cả lễ tân hay kế toán, nhân viên IT cũng cần có thái độ rất hỗ trợ cho việc bán hàng. Và họ được nhận thưởng nếu giới thiệu được khách hàng. Tôi đã nói với họ rằng, thu nhập của họ cũng đến từ doanh thu bán hàng của công ty. Sự tồn tại của công ty là đến từ bán hàng, tất cả chúng ta là một đội nhóm và phải hỗ trợ cho đội Sale.

Để nâng cao hiệu quả bán hàng, **những cuộc họp của đội sale và đưa ra target** sẽ tác động rất nhiều. Nếu cá nhân bạn, thì bạn cũng cần đưa target sale cụ thể cho mình và cần đi sát vào con số sale và tình trạng sale để cải thiện.

Ví dụ, ở công ty tôi, các cuộc họp bán hàng của đội telesale sẽ đi vào vấn đề sau: Tổng kết số lượng sale đợt vừa rồi, phân tích lý do thành công hay thất bại và đưa ra target sale tiếp theo.

Tên	Số lượng cuộc gọi	Đồng ý đi	Cân nhắc	Không đồng ý
Vân	50	11	25	14
Nhung	30	12	12	6
Hùng	45	10	25	10
Linh	50	12	17	21

Đội sale sẽ cùng phân tích:

- Tại sao Nhung gọi ít cuộc điện thoại hơn người khác, nhưng hiệu quả vẫn như thế?

- Lý do chính khách hàng không đồng ý đi là gì? Qua đó, chúng ta có điều chỉnh cho dịch vụ nếu ảnh hưởng đến sale. Ví dụ vì thời gian hoặc địa điểm tổ chức không hợp lý.

- Lý do khách hàng cân nhắc là gì? Cần gọi lại để chăm sóc như thế

nào?

- Tổng kết số lượng người đồng ý đi chính xác là bao nhiêu?

- Đưa ra target sale mới và những điều chỉnh cần thiết để nâng cao hiệu quả bán hàng

Nếu công việc kinh doanh của bạn là gọi điện và hẹn gặp khách hàng. Bạn cần tổng kết các con số với từng nhân viên như sau: Gọi bao nhiêu cuộc? Hẹn gặp được bao nhiêu người? Chốt được bao nhiêu khách hàng? Tại sao hẹn gặp mà chưa chốt được? Tại sao gọi mà chưa gặp được? Tại sao có một nhân viên có tỷ lệ hẹn gặp/ tỷ lệ cuộc gọi cao hoặc tỷ lệ chốt khách hàng cao, và rút kinh nghiệm cho toàn đội nhóm. Khi công ty của bạn lớn hơn, bạn phải đảm bảo các trưởng nhóm bán hàng biết cách làm việc với nhân viên bán hàng trong nhóm theo cách này.

Thường thì sau một thời gian bán hàng, chúng tôi tính ra được tỷ lệ chốt hàng trung bình. Ví dụ: Thường gọi có 100 người xác nhận đồng ý đi thì có khoảng 50 người sẽ đến hội trường. 50 người đến hội trường thì có khoảng 3 đến 5 người mua các gói sản phẩm tiếp theo. Và sau đó chúng tôi tìm cách cải thiện để nâng cao tỷ lệ đó lên.

Một trong những cách hiệu quả giúp nâng cao tỷ lệ chốt hàng trung bình là viết kịch bản bán hàng (script) cụ thể. Trưởng nhóm bán hàng phụ trách việc viết script và tất cả các nhân viên bán hàng phải học thuộc script sale này. Script chia theo từng trường hợp: khách hàng đồng ý, khách hàng cân nhắc, khách hàng từ chối. Trong trường hợp khách hàng từ chối, script sẽ chia ra từng trường hợp lý do khách hàng từ chối đều xử lý. Script sẽ đảm bảo những nhân viên bán kém nhất đều có thể tự tin trôi chảy khi gọi điện cho khách hàng. Thực tế đã chứng minh script bán hàng rất hiệu quả. Và tốt nhất, bản thân bạn nên là người viết script bán hàng cho nhân viên và đào tạo họ. Trong script nên chú ý có những ngôn từ nêu bật lợi ích cơ bản của sản phẩm, ai nổi tiếng đã từng khen ngợi, và sự khan hiếm hoặc tính thời điểm của sản phẩm dịch vụ của bạn. Ví dụ như: Cuối tuần này bên em có chương trình X, là chương trình về nghệ thuật bán hàng với ông Y, chuyên gia số 1 về... Chị A là diễn viên nổi tiếng đã đến tham gia và rất khen chất lượng chương trình. Anh B là giám đốc Công ty... nói rằng chương trình rất thực tế cho công ty của anh, dù anh đã có doanh thu là 1.000 tỷ đồng. Hiện chương trình chỉ còn lại 10 vé thôi, chị đăng ký tham gia luôn chứ ạ?

Khi giao tiếp với khách hàng, bạn cũng nên tìm ngôn từ để nổi bật tính khan hiếm của sản phẩm và dịch vụ của mình, và nâng cao giá trị của bạn, công ty, sản phẩm và dịch vụ của bạn lên. Thường xuyên đưa nhận xét đánh giá của những người thành công và nổi tiếng về sản phẩm và dịch vụ vào cuộc nói chuyện với khách hàng.

Bạn có thể tăng doanh số bằng cách bán sản phẩm/dịch vụ của bạn trước khi bạn có nó như **cung cấp dịch vụ đặt hàng trước,** nhận tiền cọc trước. Mỗi khi có khách hàng đến gặp bạn hỏi về sản phẩm và dịch vụ của bạn, tức là họ đã ít nhiều quan tâm đến sản phẩm và dịch vụ của bạn. Nếu bạn không có đủ sản phẩm và dịch vụ ở đó, hãy ngay lập tức thuyết phục khách hàng đặt hàng trước và hãy thu tiền đặt cọc.

Tiền thích tốc độ. Nếu khách hàng hứng thú với sản phẩm và dịch vụ của bạn và muốn trả tiền, hãy thu tiền ngay. Nếu bạn chậm trễ, có thể ngày mai bạn sẽ mất khách hàng đó. Bán hàng là cảm xúc và cảm xúc của khách hàng có thể bị chi phối bởi vô cùng nhiều yếu tố. Khi họ quyết định mua, hãy nhanh chóng chốt hàng ngay. Chỉ cần 2 tiếng sau khi rời cuộc nói chuyện với bạn, có thể họ đã suy nghĩ lại và ưu tiên cho nhu cầu khác hơn là mua sản phẩm và dịch vụ của bạn. Hoặc họ đã bị tiếp cận bởi đối thủ cạnh tranh và không quan tâm đến bạn nữa.

Hãy hỏi xin các **đánh giá, cảm nhận tốt của khách hàng** về sản phẩm/dịch vụ của mình. Bạn cần những đánh giá của những khách hàng càng ở vị trí cao, càng nổi tiếng càng tốt. Có nhiều trang bán hàng của các công ty hiện nay hầu như chỉ post những bài đánh giá cảm nhận của khách hàng. Bạn cần là người gợi ý nội dung đánh giá cảm nhận cho khách hàng nếu họ là người không diễn đạt được tốt. Nếu khách hàng là người rất nổi tiếng, sẵn sàng phục vụ họ miễn phí và xin họ đánh giá cảm nhận cho dịch vụ sản phẩm của bạn.

Đừng mong đợi tất cả mọi người đều thích sản phẩm và dịch vụ của bạn. Thường sẽ có khoảng 30% người được giới thiệu sẽ thích sản phẩm và dịch vụ của bạn, 30% không quan tâm và 30% sẽ từ chối. Vì vậy, đừng thất vọng hay nản chí nếu có người không thích bạn, và sản phẩm, dịch vụ của bạn, nhưng không có nghĩa là bạn không cần tìm cách cải thiện để sản phẩm và dịch vụ tốt hơn. Sản phẩm và dịch vụ không cần hoàn hảo ngay lúc đầu, nhưng phải ngày càng được cải thiện.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

- Xây dựng một trang online giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của bạn.
- Giới thiệu về sản phẩm và dịch vụ của bạn ở bất cứ đâu, người nào bạn gặp.
- Kiểm tra báo cáo thu chi của doanh nghiệp bạn cuối mỗi ngày.

• Bí quyết 4: Sức Mạnh Của Sự Tập Trung

Khi bắt đầu công việc kinh doanh, bạn phải rất tập trung để tạo dựng nền móng và biến ý tưởng thành công việc kinh doanh thực sự. Và nếu bạn đã có một công việc kinh doanh khởi đầu có doanh thu và bắt đầu có lãi, tôi xin chúc mừng bạn, song đến lúc này sự tập trung lại càng quan trọng.

Tại sao phải tập trung?

Kinh doanh là một cuộc chơi thú vị và đầy thách thức. Kinh doanh cũng là cách tạo ra dòng tiền cho bạn, tích lũy tài sản cho bạn nhanh hơn bất kỳ cách nào khác mà không phụ thuộc vào người khác (đối với đa số chúng ta hiện nay). Bạn làm chủ cuộc chơi của chính bạn. Kinh doanh là cách bạn tạo ra giá trị cho xã hội, giúp cho cuộc sống những người xung quanh mình thay đổi tốt hơn. Tuy nhiên, không phải lúc nào con đường kinh doanh cũng trải đầy hoa hồng.

Cạnh tranh trong mỗi ngành kinh doanh không hề đơn giản, và bạn sẽ ra khỏi cuộc chơi nếu không tập trung. Khi bắt đầu kinh doanh, chúng ta sẽ cần tập trung để bán được hàng và giành thị phần. Khi chúng ta đã có chỗ đứng trong thị trường, chúng ta càng phải tập trung. Vì những đối thủ mới xuất hiện luôn đầy nhiệt huyết, tươi mới, tràn đầy năng lượng, sáng tạo và tập trung.

Còn những đối thủ đang tồn tại ngang bằng bạn cũng tìm mọi cách để nâng cao thị phần của họ. Nếu bạn không tập trung cho xây dựng và phát triển công việc kinh doanh của mình, bạn có thể bị giảm doanh thu hoặc nhanh chóng bị đá ra khỏi thị trường.

Những công ty thành công nhất đều rất tập trung. Nếu bạn muốn đi xa, bạn phải tập trung mọi nguồn lực, suy nghĩ, ý tưởng cho việc phát triển công việc kinh doanh. Khi ánh sáng hội tụ tại một điểm, nó sẽ đủ mạnh để có thể đốt cháy quả trứng, gương xe ô tô, hay bất cứ thứ gì. Bill Gates có Microsoft và giờ là Gates Foundation, Mark Zuckerberg có Facebook, là vì họ chỉ tập trung một thứ và làm tốt nhất có thể. Những công ty thành công nhất thường chỉ phát triển tốt nhất trong một sản phẩm hoặc dịch vụ nào đó. Vi mạch Intel, Routers Cisco, cà phê Espresso Starbucks, siêu thị Whole Foods, Coca-Cola, tất cả những thương hiệu nổi tiếng đó, họ đều rất tập trung. Đồng thời, từ những trải nghiệm với những khách hàng thành công và giàu có nhất ở Việt Nam, tôi cũng có thể khẳng định với bạn một điều: **Những chủ doanh nghiệp thành công đều rất tập trung với lĩnh vực của họ.**

Một chủ doanh nghiệp công ty xây dựng lớn ở Hà Nội đã từng chia sẻ với tôi kinh nghiệm xương máu của mình. Anh từng là cán bộ nhà nước, sau đó anh bắt đầu phát triển công ty xây dựng cầu đường. Sau một thời gian làm việc rất vất vả, trong khi lợi nhuận phải chia sẻ rất nhiều, khiến anh thấy mệt mỏi. Anh liền nhảy sang làm về lĩnh vực vệ sinh môi trường – một lĩnh vực không liên quan và kết quả là thua lỗ trầm trọng. Cả hai công việc đó của anh đều chạy không hiệu quả, và cuối cùng anh chỉ quay trở về lĩnh vực xây dựng giao thông anh vẫn làm. Hiện nay công ty của anh đã lên sàn chứng khoán và anh trở thành một trong 200 người giàu nhất sàn chứng khoán Việt Nam (từ năm 2012 đến nay).

Mỗi công việc kinh doanh là một kho báu. Nếu không tập trung gắng hết sức mình đào cái lớp đất đá khô cằn kia lên, chúng ta sẽ không tìm thấy kho báu đó.

Chị bạn tôi vô cùng tập trung vào hệ thống nhiều trung tâm tiếng Anh, ngày đêm chỉ làm việc và suy nghĩ về phát triển công việc với niềm đam mê vô cùng lớn cho lĩnh vực giáo dục này. Và hiện nay, chị đã xây dựng một hệ thống nhiều chi nhánh với doanh thu hơn trăm tỷ đồng mỗi năm. Chị đã trải qua không biết bao thách thức, khó khăn khi thị trường bão hòa, hay sức ép từ đối thủ cạnh tranh. Thậm chí đỉnh điểm có thời gian, một nhân viên cốt cán rất có năng lực của chị đã kết nối với trung tâm khác, mời giáo viên

của chị và khách hàng của chị sang trung tâm của họ. Chị bị mất cả giáo viên và khách hàng. Nhưng chị tìm mọi cách tập trung, và vượt qua được bằng cách thay đổi cách tiếp cận khách hàng và tập trung vào chất lượng dịch vụ. Doanh thu năm đó của chị tăng gấp 3 lần.

Bản thân tôi cũng có lúc dao động với công việc kinh doanh của mình vì khối lượng công việc nhiều, áp lực bán hàng. Nhưng khi tôi ghi mục tiêu "Doanh thu công ty phải đạt trên 100 tỷ đồng" ra giấy, sức mạnh tập trung của tôi trở nên cao độ. Mọi sáng tạo, ý tưởng đều tập trung vào công ty. Và với cùng một chương trình khóa học, thì trước đây lúc nào chúng tôi tổ chức cũng thấy rất áp lực vì không biết có đạt được doanh thu mong muốn không, dẫn đến nghi ngờ về tiềm năng công việc kinh doanh của mình, thì hiện nay khi tập trung bằng tất cả tâm trí, chúng tôi đã tìm ra được mô hình hiệu quả hơn, ổn định hơn về doanh thu, quản lý tốt hơn các chi phí. Doanh thu và lợi nhuận tăng, nhân viên làm việc đầy sinh khí. Sự tập trung của người chủ doanh nghiệp ảnh hưởng đến sự tập trung của toàn bộ đội nhóm trong công ty. Nói cách khác, chúng tôi bắt đầu thấy kho báu.

Khi nói đến những gì quan trọng nhất trong cuộc sống, mong bạn hãy nhớ điều này: **nhiều hơn không bao giờ tốt hơn. Tốt hơn luôn là tốt hơn. Và tốt nhất thì tốt hơn cả. Ít hơn lại là nhiều hơn.** Vì vậy, với mọi thứ quan trọng trong cuộc sống như tình yêu, đam mê, sự tập trung, sự chú tâm, bạn càng có nhiều, bạn càng phải dãn rộng bản thân và càng ít đánh giá cao chúng hơn. Chân lý này luôn đúng với tất cả mọi thứ trong cuộc sống, từ sự nghiệp đến công việc kinh doanh, từ những người thân yêu cho đến chính cuộc sống của bạn.

Có thể bạn sẽ hỏi tôi rằng, tại sao có một vài công ty vẫn đa dạng hóa và đều khá thành công? Đúng là có một số ngoại lệ, một số công ty đa dạng hóa ngành kinh doanh khi bắt đầu. Muốn như vậy thì hoặc bạn phải rất xuất sắc, hoặc bạn có nguồn lực hỗ trợ cực kỳ lớn, hoặc bạn sẽ phải hi sinh nhiều thứ khác để cho công việc của bạn phát triển rực rỡ. Elon Musk đã điều hành hai công ty - Tesla và SpaceX - và dành hầu hết thời gian cho hai công ty này đến nỗi hậu quả là anh ta thực sự đã mất gia đình. Tôi đoán đó là lựa chọn của anh nhưng điều đó có vẻ cũng không tốt lắm cho đa số chúng ta. Warren Buffett đã dành hơn 20 năm để trau dồi kinh nghiệm kinh doanh bằng cách tham gia cổ phần trong các công ty đầu tư trước khi thành lập Berkshire Hathaway. Về mặt logic, không có cái gì khẳng định rằng nhiều hơn là tốt hơn đối với khởi nghiệp kinh doanh. Hầu hết những doanh nhân khẳng định họ có

thể làm nhiều hơn một thứ là họ đang tìm cách thổi phồng thương hiệu của họ lên. Họ thực sự sẽ không làm tốt hết mọi thứ họ có.

Nguyên nhân dẫn đến mất tập trung?

Khi chúng ta làm kinh doanh, **có rất nhiều "tiếng ồn" từ xung quanh** có thể ảnh hưởng đến tâm lý chúng ta. Một lần, tôi mời một chị là một nhà môi giới bất động sản khá thành công đến chia sẻ trong câu lạc bộ Cashflow Club. Sau một hồi chia sẻ, chị quay sang nói riêng với tôi rằng "Sơn này, chị nói riêng với em nhé. Em làm mấy cái này không ra tiền đâu".

Khi tôi làm lĩnh vực này lâu hơn, khi mọi việc đang tiến triển tốt với doanh thu tăng ổn định và đều đặn dù còn bé nhỏ, có một số anh chị thành công đã nói với tôi rằng "Sơn này, anh cũng rất quý em, nhưng anh nghĩ em làm cái này không nổi đâu. Ở Việt Nam, mình phải có mối quan hệ, và phải như thế này thế kia… thì mới làm giàu được… công việc em đang làm chỉ giúp người khác được chứ không thể làm giàu được".

Rất nhiều trong chúng ta khi nghe những lời như vậy sẽ dao động, sẽ nghĩ rằng chúng ta chắc đi sai đường, công việc này vất vả quá và cần phải thay đổi sang hướng khác. Đó là khi chúng ta dễ mất tập trung nhất. Hãy nhớ rằng mỗi công việc kinh doanh đều có những thách thức và cơ hội riêng, và "công thức kiếm tiền" riêng. Chúng ta thường nhìn thấy cơ hội nhưng ít khi nhìn vào thách thức của công việc khác. Chúng ta cũng không biết "công thức kiếm tiền" của lĩnh vực đó là gì. Chúng ta chuyển sang làm và thất bại thảm hại.

Nếu khi đó, tôi nghe theo lời chị bạn, từ bỏ tổ chức hội thảo giáo dục, chuyển sang làm môi giới bất động sản thì chắc chắn tôi sẽ không được như bây giờ, và có thể giờ đây tôi vẫn là một anh môi giới bất động sản chờ thời cơ lên. Vì ngay sau đó, thời điểm năm 2009 đến 2013, thị trường bất động sản đóng băng. Thu nhập của người môi giới đều giảm xuống. Đi đường không còn thấy nhiều biển hiệu quảng cáo môi giới bất động sản của các công ty. Từ đó đến nay, tôi vẫn tập trung vào công việc tôi làm tốt nhất: tổ chức các chương trình giáo dục thay đổi cuộc sống của mọi người, với các diễn giả hàng đầu thế giới. Và giờ tôi bước vào bất động sản, nhưng với tư cách là nhà đầu tư và phát triển dự án.

Trong kinh doanh, bạn sẽ gặp những thách thức, như chịu áp lực từ đối tác, khách hàng, đối thủ cạnh tranh. Một số người sẽ vượt

qua được dễ dàng, mạnh mẽ tiến về phía trước trong khi một số khác sẽ nản chí và muốn bỏ cuộc. Tôi đã gặp rất nhiều người, khi gặp khó khăn thường nói với tôi rằng họ đang định chuyển sang làm thêm ngành này ngành kia, mà những ngành đó không hề liên quan gì đến ngành hiện tại họ đang làm, và họ cũng không có lợi thế gì trong ngành đó.

Trong khó khăn, nhiều người trong số chúng ta thường có thói quen cho rằng **lĩnh vực khác tốt hơn lĩnh vực mình đang làm.** Họ nói về lĩnh vực xây dựng, giao thông có những dự án thật lớn với ngân sách từ chính phủ. Họ nói về lĩnh vực giáo dục thật tiềm năng, tốt hơn lĩnh vực thời trang của họ. Họ nhìn thấy hệ thống cửa hàng đồ trẻ em thật tốt. Sau vài tháng gặp lại, tôi thấy người chủ một chuỗi cửa hàng thời trang tại Sài Gòn đã chuyển sang tổ chức khóa học mặc dù chị chưa hề tổ chức khóa học bao giờ. Kết quả là cả hai công việc của chị đều không phát triển được và dậm chân tại chỗ.

Khi bạn làm công việc kinh doanh của bạn tương đối tốt, sau một thời gian bạn đã có chỗ đứng trên thị trường, bạn sẽ tự nhiên nhìn thấy có **nhiều ý tưởng kinh doanh tốt khác.** Vì phàm là người đã biết kinh doanh, thì nhìn đâu cũng thấy cơ hội và muốn thử sức ý tưởng này ý tưởng kia. Điều này dẫn đến lỗi sai lớn nhất mà các chủ doanh nghiệp hay mắc phải: Họ bị quá tải bởi những dự án khác nhau mà họ đang làm cùng một lúc. Ví dụ có những bạn làm internet marketing, họ bắt đầu xây dựng, và điều hành một loạt website để bán hàng. Xây dựng một website và tăng được lượng truy cập lớn nhất đã là một thách thức. Nhưng họ lại điều hành nhiều website cùng một lúc, thì khó có cái nào trở thành tốt nhất được và có lượng truy cập cao nhất. Nhưng tại sao họ vẫn làm thế? Vì họ có nhiều ý tưởng tốt khác nhau và đều muốn thử nghiệm cùng một lúc. Thường các doanh nghiệp phát triển được tầm 3 đến 5 năm rất hay rơi vào tình trạng mất tập trung như này, khi họ thấy nhiều ý tưởng kinh doanh tốt và tiềm năng khác.

Tập trung như thế nào?

Khi bắt đầu, phần lớn các doanh nhân thành công đều bắt đầu một công việc kinh doanh, sau đó có thể là hai. Có khi họ bắt đầu nhiều hơn một công việc kinh doanh vì đôi khi họ phải thử một số mới chọn được công việc kinh doanh đúng với họ. Tuy nhiên, họ thường không làm nhiều hơn một công việc kinh doanh cùng một lúc, mà **làm từng thứ một.** Richard Branson tập trung vào Virgin với âm nhạc trong 13 năm trước khi đầu tư mạo hiểm vào ngành hàng không.

Trên chương trình Charlie Rose, CEO của Apple, Tim Cook đã giải thích rằng một trong những nguyên tắc cơ bản của Steve Jobs nhất quyết thiết lập trong công ty là phải **tập trung vào những gì bạn làm tốt nhất.** " *Rất dễ để thêm cái nọ cái kia...Khó nhất là tập trung* ". Trong một cuộc phỏng vấn trên Fast Company, Tim Cook đã nói rằng " *Trong công nghệ, có những thứ định nghĩa thành công. Bao nhiêu click bạn có, bao nhiêu người dùng hoạt động, bao nhiêu hàng bạn đã bán? Steve không bao giờ rời xa những cái đó. Ông tập trung để làm tốt nhất* ". Steve Jobs đã một lần trả lời tạp chí Fortune " *Mọi người nghĩ rằng tập trung là nói ' có ' với những thứ bạn phải tập trung. Nhưng không phải như vậy. Tập trung là* ***nói ' không ' với hàng trăm những ý tưởng tốt khác đang có*** *. Bạn sẽ phải lựa chọn cẩn thận* ".

Tập trung là bạn xác định được **cốt lõi giá trị gì từ sản phẩm và dịch vụ của bạn mà đã thu hút khách hàng đến, tức là điểm lợi thế bán hàng (selling point) của sản phẩm và dịch vụ của bạn là gì?** Sau đó bạn tập trung vào: (1) cải thiện sản phẩm và dịch vụ để duy trì và củng cố những lợi thế bán hàng đó trở thành tốt nhất thị trường, (2) đồng thời mở rộng thị trường cho sản phẩm và dịch vụ đó.

Ví dụ: Chị bạn tôi kinh doanh với sản phẩm khóa học Ielts. Suốt cả 10 năm qua, chị chỉ tập trung vào cải thiện, nâng cao sản phẩm đó trở thành khóa học dạy Ielts tốt nhất thị trường. Sau đó, chị mở rộng từ một chi nhánh ở Hà Nội, sang nhiều chi nhánh hơn; sau đó phát triển vào Sài Gòn. Dần dần, chị có 8 chi nhánh ở cả Hà Nội và Sài Gòn. Trước đây, chị tập trung vào khách hàng là sinh viên, những người chuẩn bị đi du học. Sau đó, thấy số lượng sinh viên đi du học hoặc làm việc dần bão hòa, doanh thu không tăng nhiều nữa, chị phát triển sản phẩm khóa học Ielts cho các em cấp 2 và cấp 3 tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Suốt 10 năm, chị chưa bao giờ có ý định chuyển sang bất cứ ngành nào khác, mà chỉ tập trung vào cải thiện sản phẩm và nâng doanh số công ty.

Tập trung vào cái gốc cốt lõi của công việc kinh doanh của bạn. Giống như một cái cây, cây có thể lớn lên, có thêm cành thêm nhánh thêm hoa thêm quả, đều là nhờ gốc cây. Không chăm bón gốc thì cây không lớn. Bỏ quên gốc thì chẳng còn cành, nhánh, hoa quả nào sống nữa. Trong kinh doanh, có những việc bạn làm dù không tạo ra tiền trước mắt, như phải bỏ nhiều công sức tạo ra giá trị cho khách hàng, nhưng việc bạn làm chính là nền tảng để bạn thu hái thành quả sau này. Bạn phải tập trung vào củng cố nó. Bạn cũng cần tập trung vào những yếu tố chính ảnh hưởng đến công việc kinh doanh của mình như: một mối quan hệ giúp bạn

duy trì công việc kinh doanh hiện tại, yếu tố quan trọng nhất để duy trì tính hệ thống trong công việc kinh doanh của bạn...

Hãy chỉ thử sức kinh doanh thêm lĩnh vực khác, khi:

- Bạn đã trở thành doanh nghiệp lớn nhất, thành công nhất trong lĩnh vực của bạn. Công việc kinh doanh đã xây dựng được hệ thống hoạt động tốt, mà không cần sự có mặt của bạn nhiều, vẫn mang lại lợi nhuận đáng kể cho bạn.
- Khi bạn đã làm một lĩnh vực thành công rồi, và muốn phát triển thêm một công việc kinh doanh mới, một sản phẩm ý tưởng mới. Để an toàn, bạn nên mở rộng sang lĩnh vực có liên quan với lĩnh vực vốn có để có thể sử dụng được các nguồn lực sẵn có của bạn như: danh sách khách hàng, hiểu biết, kinh nghiệm trong ngành, nhân viên,... Nếu mở rộng sang một lĩnh vực khác hoặc một sản phẩm hoàn toàn không liên quan gì đến công việc kinh doanh hiện tại của bạn, thì bạn có thể gặp rủi ro và ít thuận lợi ban đầu hơn.
- Khi những trải nghiệm của bạn đều cho bạn thấy bạn nên từ bỏ công việc kinh doanh cũ, thì bạn hãy từ bỏ hoàn toàn, từ bỏ triệt để công việc cũ, và tập trung vào cơ hội kinh doanh mới. Trực giác sẽ cho bạn biết nên bỏ công việc cũ hay không. Ví dụ, bạn thấy khả năng lợi thế của bản thân với công việc kinh doanh không nhiều, niềm đam mê của bạn với lĩnh vực đó không đủ lớn. Hoặc bạn làm mãi mà doanh thu lợi nhuận không hiệu quả.

Hãy làm việc với toàn bộ sự tập trung, nỗ lực về tinh thần và thể chất của bạn. Hãy quan sát và học hỏi liên tục về công việc kinh doanh của bạn. Không ai có thể thành công nếu không hiểu rõ về công việc kinh doanh của chính mình. Và không ai có thể hiểu về công việc kinh doanh của chính mình nếu không tự áp dụng và trải nghiệm. Người chủ một công việc kinh doanh sẽ luôn học được một thứ gì mới về công việc của anh ta hàng ngày. Và dĩ nhiên anh ta cũng thấy mình có thể mắc vài lỗi sai hàng ngày. Và người thành công là người có thể nhìn nhận lỗi sai đó và nói rằng "Ồ, hôm nay tôi biết thêm một số thứ mới, và tôi sẽ không bị lừa như vậy nữa", "Ô, tôi biết thêm điều này, tôi sẽ phải chăm sóc khách hàng tốt hơn".

Thành công không bao giờ là sự ngẫu nhiên. **Đó là sự lựa chọn.**

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Viết ra và dán trong phòng làm việc của bạn chữ “Tập trung, tập trung và tập trung".

• Bí quyết 5: Xây Dựng Hệ Thống Và Nhân Sự Hiệu Quả

Sau khi bắt đầu công việc kinh doanh được khoảng 3 năm, tôi thường hay gặp và nói chuyện với một người anh, một người thầy mà tôi rất ngưỡng mộ. Công ty của anh là một trong những công ty lớn nhất tại Hà Nội, doanh thu hàng ngàn tỷ đồng. Lần nào gặp mặt, anh cũng nhắc đi nhắc lại “ *Em phải quản trị nhân sự tốt, phải xây dựng hệ thống. Nếu không, em sẽ rất mệt và không đi xa được. Đến lúc cơ hội đến thì hệ thống không đáp ứng được* ". Lần nào anh cũng nhắc như vậy, nhiều đến nỗi mà tôi cũng dần dần nhận thức là phải chú trọng hơn vào xây dựng hệ thống và nhân sự. Anh giải thích rất rõ cho tôi hệ thống là gì và tại sao cần hệ thống. Vì những bài học của anh, tôi cũng quyết định thuê chuyên gia tư vấn để xây dựng hệ thống trong công ty.

Hệ thống là gì?

Hệ thống là một bộ các quy trình có thể vận hành không cần có bạn.

Khi công việc kinh doanh phát triển hơn, bạn sẽ cần xây dựng hệ thống và quy trình để công việc kinh doanh càng chạy tự động được càng tốt. Để không phải mãi là nô lệ cho công việc kinh doanh của bạn, bạn cần hệ thống hóa.

Hệ thống cũng là các quy tắc, chính sách, quy định mà các nhân viên được đào tạo có thể thực hiện lặp đi lặp lại khi công ty phát triển và hoạt động mà không cần phụ thuộc vào bạn. Ví dụ về hệ thống như: hệ thống đào tạo nhận viên mới, hệ thống đánh giá nhân viên và lương thưởng, hệ thống marketing,...

Không công việc kinh doanh nào giống công việc kinh doanh nào. Mỗi lĩnh vực có đặc điểm riêng, đòi hỏi phương thức quản lý riêng. Bạn nên tham khảo cách hệ thống hóa của các doanh nghiệp cùng ngành để áp dụng cho công ty của mình. Chính xác hơn, để tiết kiệm thời gian, hãy học hỏi từ công ty lớn nhất trong ngành. Việc này giúp tiết kiệm thời gian và công sức nghiên cứu và xây dựng các hệ thống quản lý, các quy trình từ đầu. Chúng ta có ô tô rồi thì không nên tự ngồi sáng tạo phát minh xe đạp. Ví dụ, tôi học được rất nhiều từ hệ thống marketing bán hàng, hệ thống nhân sự, Email marketing... từ đối tác chiến lược ***Success Resources.*** Bạn cũng có thể học hỏi quy trình hệ thống của các công ty lớn trên thế giới cùng lĩnh vực với bạn để áp dụng cho hệ thống của mình.

Tuy nhiên, bạn cùng đừng sa đà quá vào việc hệ thống từng chi tiết công việc kinh doanh của bạn. Có nhiều người quá tập trung vào hệ thống quy trình, mà quên mất việc bán hàng và tạo doanh thu. Quá trình hệ thống hóa là quá trình diễn ra dần dần, song song với quá trình phát triển của công ty. Không thể có mọi thứ hoàn hảo ngay phút ban đầu được. Và bản thân hệ thống cũng sẽ cần được thay đổi cho phù hợp khi xu hướng thị trường, tình hình phát triển của doanh nghiệp thay đổi. Hãy xây dựng những hệ thống quy trình nào liên quan đến bán hàng và tài chính trước.

Trong giai đoạn bắt đầu, hãy giữ một hệ thống đơn giản gọn nhẹ. Bạn chỉ cần có những hệ thống hiệu quả cần thiết để công ty chạy trôi chảy. Khi công ty bạn phát triển hơn, bạn có thể đưa vào những hệ thống phức tạp hơn.

Năm đầu tiên khi bạn làm kinh doanh, thành công thực ra dựa chính vào cá nhân bạn và sản phẩm. Sau năm đầu tiên kinh doanh, thành công của bạn được quyết định nhiều hơn bởi những người làm việc cho bạn. Vì thế, sau một năm kinh doanh, hãy ngừng việc cố gắng làm mọi thứ một mình. Nhiều người không thể quen với việc thay đổi này, và họ tiếp tục cố gắng làm mọi thứ, kết quả là công ty những năm sau đó tăng trưởng rất chậm và bản thân người chủ sẽ làm việc trong trạng thái rất mệt mỏi. Nếu hệ thống của bạn chạy không hiệu quả, bạn có thể bị cuốn vào việc sửa chữa những lỗi sai trong kinh doanh như khách hàng không

hài lòng, sản phẩm lỗi, và bạn sẽ mất thời gian, bỏ qua nhiều cơ hội bên ngoài để phát triển doanh nghiệp.

Sau đây là một số quy trình quan trọng cho một công ty nhỏ và vừa mà bạn cần chú ý:

Hệ thống bán hàng

Khi bạn bắt đầu năm đầu tiên kinh doanh, bạn chắc chắn đã có thể tạo ra một quy trình bán hàng cho riêng mình. Hãy xem cách nào hiệu quả nhất và viết ra các bước. Bạn sẽ cần nó để đào tạo nhân viên bán hàng của bạn. Bạn có thể bổ sung điều chỉnh thêm quy trình này dựa vào giải pháp từ những nhân viên bán hàng giỏi của bạn. Quy trình sẽ bao gồm: các bước tiếp cận khách hàng và chốt sale, script nói chuyện với khách hàng, script giới thiệu sản phẩm và dịch vụ, và một số lưu ý khác.

Hệ thống tài chính

Tuyển kế toán tốt và đào tạo họ thực hiện theo quy trình tài chính mà bạn đề ra. Thu chi thế nào, nộp tiền cho ai, ai là người cầm tiền mặt, vân vân. Và họ phải nộp báo cáo tài chính cho bạn theo dõi. Tất cả quy trình tài chính bạn đều cần chú ý, vì điều này rất quan trọng.

Hệ thống chăm sóc khách hàng

Khi đã có từ 6 nhân viên trở lên, đây là lúc bạn có thể xây dựng hệ thống chăm sóc khách hàng và lưu giữ thông tin khách hàng cơ bản. Một số hệ thống chăm sóc khách hàng tốt bạn có thể tham khảo: Nimble, Zoho CRM, Highrise, SugarCRM... Hoặc bạn có thể sử dụng phần mềm email marketing để làm hệ thống chăm sóc khách hàng vì các phần mềm hiện nay có thể tích hợp thêm các chức năng chăm sóc khách hàng.

Dù thế nào, danh sách khách hàng và khách hàng tiềm năng là tài sản của bạn. Làm thế nào để giữ liên hệ với khách hàng hiện tại và thuyết phục họ mua thêm từ bạn là quan trọng. Chi phí bỏ ra để có một khách hàng mới luôn nhiều hơn chi phí để bán cho một khách hàng cũ.

Hệ thống quản lý nhân viên

Về cơ bản, khi bắt đầu kinh doanh năm đầu tiên, hầu hết các công ty chỉ nên có hai người làm việc: bạn và một nhân viên kiêm kế toán, kiêm lễ tân tổng hợp kiêm chăm sóc khách hàng nữa. Đó

thực tế là cách an toàn nhất để bắt đầu kinh doanh. Khi công việc và các cơ hội đến nhiều hơn, bạn bắt đầu tuyển thêm, thì hai vị trí quan trọng nhất là nhân viên bán hàng và kế toán.

Khi công việc nhiều hơn nữa, bạn đã có số lượng khách hàng nhất định. Tầm từ 3 năm hoạt động trở đi, thì bạn sẽ bắt đầu phải xây dựng hệ thống quản lý nhân viên. Bạn không thể làm tất cả mọi việc. Muốn đi xa bạn phải đi cùng nhiều người. Đội nhóm làm việc hiệu quả thì bạn càng đi xa nhanh hơn.

Có nhiều lý do tạo động lực cho một người làm việc - vì tiền, vì muốn được là một phần của đội nhóm, vì được chia sẻ sứ mệnh, vì cảm thấy thách thức, tạo được sự khác biệt tích cực, và vì hy vọng tài năng năng lực của họ được đánh giá cao. Hệ thống *đãi ngộ không tài chính, như đi du lịch, cho đi học nước ngoài, v.v …* cũng quan trọng như chế độ đãi ngộ tài chính vậy.

Có nhiều chế độ đãi ngộ tài chính khác nhau, bao gồm: lương, thưởng, tham gia vào công ty bằng quyền mua cổ phiếu, các gói đãi ngộ tài chính khác.

Khi bạn chỉ có một hay hai người trong công ty, quyết định lương thưởng khá đơn giản, và nhiều khi theo cảm tính, có thể dựa vào tình cảm, sự kết nối giữa bạn với nhân viên. Nhưng khi bạn có nhiều nhân viên làm việc cho mình hơn, bạn phải có chế độ lương thưởng ngày càng cụ thể và lượng hóa rõ ràng. Nếu không lượng hóa rõ ràng, nhân viên sẽ không biết tiêu chí gì đánh giá hiệu quả hoạt động của họ, dẫn đến mất động lực làm việc, thậm chí khó chịu ganh ghét nhau. Và người giỏi sẽ đi, còn người dốt ở lại công ty. Và người dốt ở lại thì hiệu quả hoạt động giảm đi, sản phẩm và dịch vụ dễ bị lỗi. Bạn lại là người phải đi sửa chữa lại. Ví dụ như nhân viên bán hàng không hiệu quả, nhân viên đặt vé máy bay sai,... đều sẽ dẫn đến tổn thất tài chính cho công ty.

Thông thường với doanh nghiệp nhỏ và vừa, bạn hãy chỉ tuyển các vị trí thực sự cần thiết, đúng với nhu cầu phát triển của công ty. Và hãy trả lương tốt cho những người ở vị trí quan trọng. Bạn không thể cào bằng tiền lương.

Nếu bạn có một nhân sự tốt, hãy giữ họ lại hơn là thay đổi nhân sự liên tục. Những nhân sự tốt là những người luôn học hỏi, và bạn sẽ đạt được lợi ích từ sự trải nghiệm đó của họ theo năm tháng. Năm sau họ luôn tăng giá trị với bạn hơn so năm trước. Họ luôn là người cuối cùng ở đó với bạn, với thái độ sẵn sàng và trung thành. Nhưng nếu, khi họ có giá trị hơn, họ đòi hỏi nhiều hơn về

tăng lương vì cho rằng bạn không thể làm gì nếu thiếu họ, hãy để họ đi. Tuy nhiên, nếu họ không đòi hỏi quá đáng, hãy giữ những người vừa có kinh nghiệm vừa thông minh lại, với mức lương tăng lên theo thời gian. Điều này vừa tốt cho họ, vừa tốt cho bạn.

Để khích lệ tinh thần nhân viên, bạn nên tập trung vào thưởng còn mức lương cơ bản thì hãy giữ cho không cao hơn thị trường chung, được xác định cố định và tăng dần theo năm. Nhân viên bán hàng thường sẽ có mức thưởng theo nhiều hình thức khác nhau nhất, vì họ thường là những cá nhân muốn được thưởng trên kết quả hoạt động của họ. Nên viết ra và công bố rõ chính sách lương thưởng cho nhân viên để họ có động lực phấn đấu. Tỷ lệ thưởng bao nhiêu tùy thuộc vào bạn.

Tại công ty tôi, ngoài lương cố định, mức thưởng dựa trên hiệu quả kinh doanh được tính như sau:

Nếu một dự án chương trình có lợi nhuận bằng hoặc lớn hơn 20% doanh thu thực tế của dự án:

- Trưởng nhóm bán hàng chương trình được nhận thưởng 1% doanh thu chương trình
- Nhân viên bán hàng (không bao gồm nhân viên bán thời gian và cộng tác viên) trong nhóm được thưởng 0,1% doanh thu chương trình

Nếu một chương trình có lợi nhuận bằng 10% đến thấp hơn 20% doanh thu thực tế của chương trình:

- Trưởng nhóm bán hàng chương trình được nhận thưởng 0,5% doanh thu thực tế của chương trình
- Nhân viên bán hàng (không bao gồm nhân viên bán thời

gian và cộng tác viên) trong nhóm được thưởng 0,05% doanh thu chương trình

Nếu một chương trình có lợi nhuận từ 5% đến thấp hơn 10% doanh thu thực tế của chương trình:

- Trưởng nhóm bán hàng chương trình được nhận thưởng 0,25% doanh thu thực tế của chương trình
- Nhân viên bán hàng (không bao gồm nhân viên bán thời gian và cộng tác viên) trong nhóm được thưởng 0,025% doanh thu chương trình

Nếu một chương trình có lợi nhuận dưới 5% doanh thu thực tế của chương trình:

- Trưởng nhóm bán hàng chương trình: lương cố định + không thưởng trên chương trình
- Nhân viên bán hàng (không bao gồm nhân viên bán thời gian và cộng tác viên) trong nhóm: lương cố định + không thưởng trên chương trình

Cộng tác viên và nhân viên bán thời gian có cơ chế lương riêng theo quy định khác.

Bạn nên có một khoản chia sẻ lợi nhuận cho mỗi nhân viên bằng một tỷ lệ % của lương tháng của họ được trả theo quý, sáu tháng hoặc một năm. Việc này giúp cho các nhà quản lý có thể gắn việc thưởng với kết quả hoạt động của mỗi người, của cả nhóm và công ty. Ví dụ: tháng lương 13 vào cuối năm.

Nhân viên có thể nhận thêm thưởng nếu công ty có kết quả hoạt động tốt. Thưởng của công ty nên có 50% dựa trên kết quả hoạt động của công ty, và 50% dựa trên kết quả hoạt động của cá nhân.

Bạn cũng có thể thưởng nhân viên bằng cách dành một phần cổ phiếu cho những thành viên cốt cán trong công ty. Phương án nhận thưởng bằng cổ phiếu, cũng là cách giữ những nhân viên giỏi ở lại làm việc lâu hơn.

Ở công ty của tôi, việc quản lý nhân sự chủ yếu dựa vào hiệu quả làm việc, không quan trọng hình thức và quá trình làm việc của nhân viên thế nào, quan trọng là đạt được kết quả như mục tiêu đề ra. Bởi vì tổ chức sự kiện hội thảo khóa học chủ yếu vào cuối tuần và buổi tối các ngày, nên thời gian làm việc ban ngày sẽ linh hoạt hơn cho các bạn.

Trong công ty tôi, việc đào tạo nhân sự thường được thực hiện qua các buổi họp, và thông qua công việc thực tế. Việc đào tạo thường xuyên giúp nhân viên luôn hiểu được định hướng của quản lý và công ty, từ đó thay đổi lại cách làm việc nếu chưa hiệu quả.

Chúng tôi cũng tạo sự gắn kết trong công ty bằng cách tạo một trang Whatsapp (một ứng dụng chat phổ biến) chung, đặt tên là Babylons Pro Team Home. Mọi thành viên trong công ty đều có thể nói chuyện, thông báo các vấn đề cho nhau qua trang Whatsapp này. Đây cũng là nơi các thành viên báo cáo kết quả hoạt động, và báo cáo các vấn đề khẩn cấp cần giải quyết. Vào cuối buổi chiều mỗi ngày làm việc, sẽ có đồ ăn nhẹ cho các bạn trong văn phòng, vừa nạp năng lượng, vừa nói chuyện tạo sự gần gũi gắn kết với nhau. Mỗi năm chúng tôi lại tổ chức cho toàn bộ công ty đi nghỉ một lần.

Hệ thống quản lý sản xuất

Nếu bạn cung cấp một sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng, thì thường sau khoảng 2 năm hoạt động, bạn cần có một quy trình sản xuất sản phẩm và dịch vụ, để đảm bảo sản phẩm hay dịch vụ đó không bị lỗi. Bạn cũng cần có người kiểm tra giám sát quá trình này.

Với công ty như chúng tôi, việc quản lý tổ chức hội thảo khóa học là rất quan trọng. Thường mỗi chương trình sẽ có một trưởng dự án - phụ trách chương trình. Người này sẽ phải phân công rõ ràng ai chăm sóc diễn giả, ai lo checklist, đặt vé máy bay... Thường chúng tôi có đối tác nước ngoài sẽ đến giúp quản lý quy trình sản xuất, để đảm bảo chương trình khóa học hội thảo theo tiêu chuẩn. Tuy nhiên, tôi cũng thường bất chợt kiểm tra quá trình tổ chức của các bạn trong công ty.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

- Nếu bạn mới bắt đầu kinh doanh, hãy nghĩ lại và viết ra quy trình bán hàng hiệu quả của bạn. Bổ sung dần theo từng ngày.
- Liệt kê ra các vấn đề về nhân sự và hệ thống trong doanh nghiệp của bạn, tìm xem giải pháp của đối tác chiến lược của bạn với vấn đề đó là gì.

• Bí quyết 6: Xây Dựng Mối Quan Hệ

Tại sao cần xây dựng quan hệ?

Jim John đã từng nói: " *Chúng ta là trung bình của 5 người bạn mà chúng ta dành thời gian tiếp xúc* ". Nếu bạn nói cho tôi biết thu nhập của 5 người bạn mà bạn dành thời gian gần gũi nhiều nhất, tôi sẽ có thể nói thu nhập của bạn là bao nhiêu. Hãy đi tìm 5 người bạn đó của bạn. Chúng ta có thể quý mến rất nhiều người, nhưng chúng ta cần chọn lọc người mà chúng ta nói chuyện hàng ngày, vì họ sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ cuộc sống của chúng ta. Hãy chọn những người luôn thúc đẩy, tạo động lực cho chúng ta, kéo chúng ta đến với thành công. Và chú ý tránh xa với những người suy nghĩ tiêu cực, có niềm tin hạn chế vì họ sẽ kéo bạn xuống thấp hoặc chỉ giữ bạn như bạn đang có hiện tại mà thôi. Và một trong những cách giàu có nhanh nhất là thay đổi 5 người bạn mà bạn hay nói chuyện và gần gũi, đó là những người thành công và giàu có hơn bạn.

Ví dụ, với tôi 5 người này là:

- Robert Kiyosaki, những gì ông dạy tôi qua cuốn sách và qua những buổi trò chuyện đã cho tôi mở mang rất nhiều. Phong cách sống của ông cũng tạo động lực cho tôi hướng về phía trước. Ông là người sử dụng đồng tiền vô cùng thông minh.
- Vợ chồng Chủ tịch tập đoàn ***Success Resources*** - Người đã dạy tôi xây dựng công việc kinh doanh về tổ chức hội thảo và khóa học. Vì ông bà đã thành công nhất trên thế giới về lĩnh vực này, nên họ hướng dẫn tôi để xây dựng hệ thống kinh doanh, marketing,…
- Một người anh thành công trong xây dựng công việc kinh doanh tại Việt Nam. Người luôn chia sẻ cho tôi những bài học kinh nghiệm về kinh doanh trong quá khứ và cách làm giàu tại Việt Nam.
- Một người chị có 30 năm kinh nghiệm về đầu tư bất động sản. Chị chia sẻ với tôi những cơ hội tốt, những cách kinh doanh trong bất động sản.
- Vợ tôi, người có tầm nhìn xa về mọi vấn đề với tư duy tích cực, và chia sẻ với tôi mọi suy nghĩ, khích lệ tôi dám làm những bước xa hơn.

Để có cơ hội kinh doanh và đầu tư tốt, tìm được nguồn vốn hỗ trợ, cũng như thành công và giàu có, chúng ta phải biết xây dựng mối quan hệ, đặc biệt với những người thành công và giàu có. Nhưng

quan trọng hơn, họ còn có thể tiếp thêm cho bạn niềm tin tích cực, tư duy tích cực, đam mê, tầm nhìn rộng mở và hướng đi. Có những người giàu và thành công không cho bạn cơ hội và tiền, nhưng cho bạn giấc mơ. Đó cũng là điều bạn phải cảm ơn họ. Đi với họ, giấc mơ và tầm nhìn của bạn trở nên lớn hơn. Qua đó, bạn học được ở họ tư duy, suy nghĩ của người giàu để thay thế những niềm tin tiêu cực đang cản bước bạn thành công và giàu có.

Tôi có một anh bạn, lúc nào anh cũng nói với tôi anh có chuyên cơ riêng, thì tự nhiên ước mơ có Roll Royces của tôi trở nên nhỏ bé. Rồi tôi bắt đầu mơ lớn hơn. Tự nhiên, suy nghĩ sẽ có chuyên cơ bay ra Phú Quốc với tôi trở nên rất gần. Khi gặp Richard Branson, tôi dám ước mơ bay vào vũ trụ, thay đổi lịch sử loài người. Rất nhiều người không bao giờ nghĩ đến giấc mơ đó, vì họ chẳng bao giờ gặp Richard Branson. Giấc mơ là điều quan trọng nhất để thúc đẩy bạn đi về phía trước – về phía chân trời rất xa và rộng mở đang chào đón bạn.

Ngoài ra, họ thường là người có năng lượng cao. Những khi mệt mỏi, nản chí, hay còn đang do dự chưa hành động, ở bên cạnh họ bạn sẽ được tiếp thêm sức mạnh. Những người thành công và giàu có thường hành động rất nhanh nếu họ thấy đó là cơ hội tốt. Ví dụ, có lần tôi quan sát và thấy có một cơ hội đầu tư rất tốt, mà tôi nghĩ là rất tiềm năng. Tuy nhiên, tôi khá do dự không biết có nên đầu tư hay không vì lý do này lý do kia do tôi tự đưa ra cho chính mình. Tôi quyết định mời chị bạn tôi đến xem cùng, chị mua ngay lập tức và khích lệ tôi mua. Tôi quyết định mua ngay không chần chừ nữa. Kết quả đầu tư của tôi tăng vốn gấp 3,75 lần trong 6 tháng, từ 8 tỷ lên 30 tỷ. Từ đó về sau, mọi quyết định đầu tư mỗi khi tôi chần chừ, tôi đều gọi chị bạn tôi đi cùng xem xét và quyết định. Và thường tôi nhanh chóng hành động ngay lập tức.

Khi tiếp xúc với họ, bạn có thể tìm ra được mẫu hình thành công cho mình. Bạn có biết sức mạnh của bắt chước (phương pháp modeling) không? Khi bạn muốn theo mô hình thành công của một ai đó, bạn sẽ có xu hướng có hành động, phong cách, tư duy, lời nói giống với họ. Càng đi với họ, càng bắt chước họ thì bạn càng dễ thành công giống họ hơn.

Làm thế nào để tìm được mô hình thành công cho riêng mình? Thực tế là mỗi người giàu và thành công có một công thức làm giàu và thành công riêng. Ví dụ: có người đưa công ty lên sàn, có người xây dựng công ty và bán, có người giữ công ty phát triển và xây dựng dòng tiền để đầu tư, có người xây dựng thương hiệu cá nhân và cũng trở nên giàu có, có người được thừa kế... Khi đi với

họ, chúng ta cần quan sát công thức của họ, mấu chốt nào giúp họ giàu có, và đánh giá, cảm nhận ai là người phù hợp với mình nhất, là mô hình mình mong muốn nhất. Và hãy biến họ thành model thành công của bạn.

Sẽ khó để trở thành bạn của những người sở hữu 1.000 tỷ trong khi bạn không có đồng nào trong túi. Nếu bạn không thể thiết lập ngay mối quan hệ với ai giàu có đến vậy, hãy làm quen với người có 50 tỷ đồng trước. Khi bạn có 50 tỷ đồng, bạn có thể quen với người có 200 tỷ đồng trở lên. Và cứ thế, mối quan hệ của bạn ngày càng được nâng cấp lên. Trước đây khi tôi không có gì, tôi rất gần gũi và hay nói chuyện với những người có tầm 5 triệu đô. Khi tôi có nhiều tiền hơn, tự nhiên suy nghĩ của tôi đã hút được những người có 100 triệu đô trở lên.

3. chín nguyên tắc xây dựng quan hệ với người giàu và thành công

• Nguyên tắc 1: Luôn Suy Nghĩ Tích Cực Về Người Giàu Và Thành Công

Nếu trong đầu bạn có những suy nghĩ tiêu cực, không thích hay thậm chí ghét một người nào đó, bạn sẽ không thể gần gũi họ được. Có nhiều cách khác nhau để một người trở nên giàu có và thành công, dù tự thân hay có sự hỗ trợ, hãy luôn suy nghĩ tích cực về họ. Vì nếu không có tư duy của người giàu và thành công, thì dù trong một môi trường đầy cơ hội, họ cũng không thể nhận ra và nắm lấy để trở thành người giàu có và thành công như hiện tại.

• Nguyên tắc 2: Dành 20% Thu Nhập Để Xây Dựng Quan Hệ

Hãy mời ít nhất 2 người đi ăn trưa mỗi tháng. Hãy mời những người hiểu biết hơn, thành công hơn, giàu có hơn bạn hoặc những người có thể giúp bạn trong sự nghiệp sau này. Sau một năm, bạn đã có thêm ít nhất 24 mối quan hệ mới và những mối quan hệ này chắc chắn sẽ tạo ra những giá trị to lớn cho bạn. Bạn cũng xây dựng được cho mình một hình ảnh người tốt bụng và hào phóng.

Tất nhiên bạn phải là người trả tiền cho các bữa ăn đó, và hãy gọi nhiều đồ ăn nhé. Đừng ngồi tính toán khi gọi món, đừng để thiếu đồ ăn và khách bị đói. Họ sẽ chẳng bao giờ muốn giúp bạn, nếu ngay cả bữa ăn bạn cũng thể hiện sự keo kiệt.

• Nguyên tắc 3: Không Bao Giờ Đi Gặp Gỡ Tay Không

Một nguyên tắc hiệu quả khi xây dựng mối quan hệ với người khác là: **không bao giờ đi tay không.** Bất cứ ai bạn cần xây dựng mối quan hệ, luôn mang theo quà khi gặp họ. Quà có thể giá trị nhỏ hoặc lớn, tùy thời điểm và tình huống gặp. Nhưng nó sẽ khiến người đối diện luôn dễ chịu khi gặp bạn. Những khoảng cách ban đầu nhanh chóng được xóa bỏ. Ai cũng thích được nhận quà, tuy nhiên, đừng bao giờ tặng quà kém chất lượng hoặc cũ.

• Nguyên tắc 4: Sẵn Sàng Làm Việc Không Công

Khi bạn nghèo, đừng ngồi mãi ở nhà mà hãy ra ngoài nhiều hơn và hãy tiêu tiền cho người khác, đừng tính toán. Hãy ném mình ra ngoài và để người khác sử dụng bạn. Ưu tiên làm nhanh và hiệu quả tốt những việc họ nhờ bạn giúp đỡ. **Sẵn sàng làm không công cho những người bạn cần xây dựng quan hệ.** Nếu bạn vẫn không muốn phải bỏ sức mình ra làm không công cho những người giàu và thành công, tôi e rằng động lực làm giàu của bạn chưa đủ lớn. Trên đời này không có gì miễn phí, đừng đòi hỏi cuộc chơi công bằng khi bạn đang muốn học hỏi và kết thân với họ.

Tôi có một người bạn tỷ phú Indonesia. Năm 2003, khi đó ông muốn đưa các chương trình khóa học của đối tác tại Singapore về Indonesia, vì Indonesia có dân số gần 250 triệu người, là thị trường có sức tiêu thụ lớn và rất tiềm năng. Ông sang Singapore gặp đối tác, và sẵn sàng làm bất cứ việc gì hỗ trợ cho đối tác tại Singapore mà không tính toán bất cứ đồng nào. Cần người dịch, ông làm phiên dịch. Cần bán hàng, ông làm người bán hàng cho đối tác. Khi vợ ông hỏi ông rằng " *Tại sao anh cứ làm việc mà chẳng lấy đồng nào thế?* ". Ông trả lời rằng " *Vậy em muốn chồng em sẽ trở thành phiên dịch chuyên nghiệp toàn thời gian, hay sẽ trở thành doanh nhân thành công?* ". Và bạn biết không, hiện nay ông là một trong những tỷ phú hàng đầu Indonesia, chủ đầu tư của một loạt các dự án bất động sản và khách sạn.

Một người bạn tôi khi mới ra trường lập nghiệp cách đây 10 năm, đã sẵn sàng dạy gia sư không công cho con gái một anh Viện trưởng nổi tiếng tại Hà Nội. Suốt một năm, chị đến nhà anh để kèm cặp, giúp con gái anh đỗ trường cấp 3 tốt nhất Hà Nội, và sau đó đi du học. Sau đó, chị được anh hỗ trợ và xin được vị trí công việc mà chị yêu thích và mơ ước từ lâu. Từng có rất nhiều gia sư đến nhưng không giúp được cho con gái vị Viện trưởng kia, riêng chị đã quyết tâm tìm phương pháp giúp bé học tốt nhất. Tất nhiên, với suy nghĩ như thế, chị không chỉ thành công ở vị trí công việc đó mà đã trở thành một doanh nhân thành công sau này.

Nếu chúng ta chỉ nhìn lợi ích trước mắt - " *Tôi làm bằng này giờ, tôi phải được trả bằng này. Tôi bỏ công sức bằng này, tôi phải được trả công bằng này* " - mà không nhìn thấy lợi ích lâu dài của mối quan hệ, bạn sẽ chỉ trở thành " *người lao động chuyên nghiệp được trả công theo giờ và công sức* ". Và với tư duy đó, chúng ta cũng khó lòng xây dựng mối quan hệ với người giàu và thành công hơn chúng ta.

• Nguyên tắc 5: Biết Họ Cần Gì

Để hiểu đối tác hay người mà mình muốn tạo dựng quan hệ cần gì là một quá trình dài học hỏi. Có người với khả năng nhạy bén bẩm sinh sẽ hiểu khá nhanh suy nghĩ của người khác, nhưng đa số chúng ta đều cần phải học.

Nếu bạn tham gia các chương trình khóa học hay các sự kiện, hãy tham dự các sự kiện có nhiều người thành công và giàu có. Hãy ngồi ở vị trí xung quanh là người giàu và thành công. Hãy làm quen với họ và tìm hiểu xem họ cần gì.

Ví dụ với đối tác chiến lược, khi gặp họ lúc đầu, tôi cũng không hề có gì trong tay. Chỉ có hai thứ giúp tôi tiếp cận được với họ: niềm đam mê với những kiến thức tôi học được và sự chân thật. Cái họ cần là làm việc có hiệu quả và sự trung thành. Chương trình nào tôi cũng có mặt và đến gặp họ. Tôi nỗ lực hết sức để marketing cho chương trình. Và tôi cũng không bao giờ làm việc gì sau lưng đối tác. Trong mọi tình huống, đều làm sao để cả hai bên cùng có lợi.

Khách hàng của chúng tôi có rất nhiều người thành công và giàu có. Nhiều người thích các chương trình khóa học của chúng tôi, họ nói rằng những kiến thức đó thực sự hữu ích cho họ. Đối với anh chị khách hàng như vậy, tôi đều tạo cơ hội để họ gặp được diễn giả - những người họ ngưỡng mộ, hay học thêm những chương trình khác. Khi họ cần gì, tôi đều đáp ứng rất nhanh nếu khả năng của tôi có thể làm được việc đó. Sau đó, chúng tôi trở thành đối tác hoặc bạn bè của nhau.

Trong mọi mối quan hệ, để họ chia sẻ cơ hội với bạn hay hợp tác mang lại cho bạn lợi ích lâu dài, bạn phải luôn thể hiện sự trước sau như một với đối tác của mình. Đừng nhìn thấy lợi ích trước mắt và làm việc sau lưng đối tác. Dù đối tác có thể không biết ngay lúc đó, sau này họ cũng biết hoặc cảm nhận được. Quan hệ con người không hề chỉ là ngôn từ lời nói, mà là sự cảm nhận về năng lượng của nhau. Không ai muốn làm việc, chia sẻ cơ hội với người quá khôn ngoan hơn mình hay làm việc sau lưng mình.

• Nguyên tắc 6: Chú Ý Bề Ngoài

Dù bạn tiết kiệm, nhưng nên có một bộ đồ gọn gàng, chỉn chu, sang trọng cho mình khi tạo mối quan hệ. Đó cũng là cách bạn thể hiện sự tôn trọng với đối tác và người mình gặp. Ví dụ từ khi làm kinh doanh đến giờ, hầu hết thời gian tôi đều mặc vest - giầy Âu. Song cũng đừng mua đồ quá sức chi tiêu của bạn. Ví dụ nếu có 10 tỷ, bạn có thể mua đồ hiệu Hermes hay Louis Vuitton, nhưng nếu bạn chỉ có 1 tỷ đồng, hãy mua đồ Charles and Keith. Bạn phải cho họ nhìn thấy hình ảnh một người xứng đáng để họ giúp đỡ. Người giàu sẽ không muốn nói chuyện với một người ăn mặc lôi thôi, tóc tai bù xù, trừ khi người đó… giàu hơn họ. Những người giàu đều muốn giao tiếp và quan hệ với người giàu. Khi bạn có nhiều tiền hơn, bạn cần chú ý bề ngoài của mình khi gặp họ.

• Nguyên tắc 7: Xuất Hiện Đã Là Thành Công Một Nửa

Nếu bạn chưa bao giờ có một mối quan hệ nào với người giàu và thành công, chưa bao giờ tự tin tiếp xúc với những người giàu và thành công, và chưa biết cách nào tiếp cận họ, thì đây là lời khuyên của tôi: **Xuất hiện là đã thành công một nửa.** Bạn cần có mặt và hòa mình vào những nơi người giàu và thành công hoặc người bạn cần tạo quan hệ cho công việc kinh doanh sau này của bạn.

Hãy bình lặng quan sát xung quanh, và dần dần bạn sẽ học được cách tiếp cận như thế nào. Việc xuất hiện nhiều lần sẽ dần cho bạn cảm giác tự tin lên nhiều. Giống như việc nếu bạn chưa bao giờ vào khách sạn 5 sao, một cửa hàng hay quán ăn sang trọng, lần đầu tiên bước chân vào thật khó khăn và lo lắng, và cảm giác đấy không phải nơi thuộc về mình. Nhưng nếu bạn kiên trì đến đó, ép mình ra khỏi vùng thoải mái một chút, sau 5 lần, bạn thấy nơi đó hoàn toàn quen thuộc, đó là thế giới của bạn. Bạn sẽ biết đến đó cần mặc gì, nói gì và nói với ai.

• Nguyên tắc 8: Kiên Trì

Nếu bạn đã cố gắng mọi cách trên mà vẫn không thể xây dựng quan hệ tốt với một người, đừng nản chí. Hãy thử đi tìm những người khác. Vì thế trong 24 người giàu và thành công bạn mời đi ăn trong một năm, bạn có thể tạo dựng được mối quan hệ tốt với hai người, thì đã là một thành công lớn.

Đôi khi, sự xuất hiện của bạn có thể làm một số người khó chịu. Đừng ngại, họ khó chịu vì bạn chưa biết cách để nói chuyện và

làm họ hài lòng. Hãy học hỏi và bạn sẽ biết cách làm bạn với họ.

Phần lớn người giàu và thành công không quan tâm và không muốn làm bạn với bạn. Đó là sự thật. Vì phần lớn họ cũng chỉ muốn gặp người giàu và thành công như họ hoặc hơn họ. Nhiều khi bạn mời ăn trưa, họ có thể không muốn đi ăn với bạn. Nên nếu ngày hôm nay, bạn mời hai người đi ăn với bạn và họ từ chối, họ không muốn đi ăn, làm quen, nói chuyện với bạn, đó là chuyện hết sức bình thường. Khi tôi không có gì cả, tôi tiếp cận với 10 người thì 9 người từ chối, chỉ có 1 người muốn giúp đỡ tôi.

Khi tôi tay trắng, tôi muốn làm quen với một anh là Chủ tịch Hội đồng Quản trị một công ty, người có nhiều tòa nhà lớn ở Hà Nội, và anh cũng sở hữu một trường đại học nữa. Mặc dù tôi rất khát khao làm quen với anh, nhưng anh không muốn làm quen với tôi. Tôi viết email thể hiện sự ngưỡng mộ anh, không thấy anh trả lời. Vợ anh ấy đọc nhưng không gửi cho chồng xem. Nhưng tôi cũng không hề nản chí. Có một chị chuyên kinh doanh bất động sản rất thành công. Lúc đó, tôi chỉ muốn đi theo, tôn chị làm sư phụ. Nhưng càng cố gắng làm thân, chị càng đẩy tôi ra ngoài, chị không muốn làm thân với tôi. Sau một thời gian cố gắng, tôi lại đi tìm người khác.

Giống như trong câu chuyện cổ tích, bạn hôn 10 con cóc thì mới có thể gặp hoàng tử. Chỉ cần một người dang tay giúp đỡ, cho bạn niềm tin và tầm nhìn, bạn đã thành công với việc gặp gỡ người giàu và thành công rồi.

Hãy kiên trì, hãy tiếp tục gõ cửa, tiếp tục làm quen. Và chuẩn bị tâm lý thoải mái cho sự từ chối.

• Nguyên tắc 9: Chính Phủ - Người Bạn Khổng Lồ

Bạn cần có thái độ tích cực trong mối quan hệ với chính phủ và những người làm trong chính phủ. Đừng bao giờ thể hiện thái độ tiêu cực với họ. Dù trong bất cứ hệ thống chính trị nào trên thế giới, những doanh nghiệp lớn và thành công nhất đều có sự hậu thuẫn nhất định từ chính phủ. VietJet Air đã ký hợp đồng mua thêm máy bay Boeing trong cuộc gặp giữa Obama và chính phủ Việt Nam năm 2016. Việc này có vẻ có lợi cho cả hai phía VietJet Air và Boeing. Ngay cả bạn là doanh nghiệp nhỏ, sự tác động và đòn bẩy của các quan hệ với chính phủ tới sự phát triển của doanh nghiệp là không thể phủ nhận.

Nhiều người giữ thái độ tiêu cực với các vấn đề liên quan đến

chính phủ như tham nhũng, tiêu cực, quan liêu, song, có hai điều tôi muốn nói ở đây. Thứ nhất, dù bạn có khó chịu thì bạn cũng không thể một mình thay đổi được điều gì hết. Bạn chỉ là một cá nhân nhỏ bé và đó là người khổng lồ mà chúng ta cần đứng trên vai. Nếu bạn có tâm và muốn thay đổi những vấn đề xã hội tích cực hơn, hãy trở thành người khổng lồ đi. Mà muốn trở thành người khổng lồ, bạn phải hiểu cách làm việc của chính phủ và tận dụng các mối quan hệ với chính phủ để biến mình thành người khổng lồ. Từ đó, bạn có thể tác động tới các vấn đề trong xã hội. Thứ hai, khi có thái độ tiêu cực, bạn càng tự đẩy bạn ra khỏi các mối quan hệ với chính quyền, khi đó sẽ chẳng ai muốn giúp bạn cả.

Nhiều người ca thán với tôi rất nhiều về các mặt xấu của xã hội Việt Nam, họ ngồi đó bất bình với các vấn đề đó và đổ lỗi cho hệ thống chính trị, pháp luật ở Việt Nam khiến họ không thể thành công. Và họ không làm gì cả hoặc vừa làm vừa khó chịu với thái độ tiêu cực, và nhiều người đã chết đi mà vẫn nghèo như thế.

Nhiều người nước ngoài, hoặc Việt kiều từ nước ngoài về khó chịu với hệ thống của Việt Nam. Chúng ta ở Việt Nam thì không thể kinh doanh theo kiểu ở Úc hay Mỹ, nhập gia tùy tục. Và là người Việt Nam, tôi tin rằng chẳng ở đâu có nhiều cơ hội cho chúng ta bằng ở Việt Nam hiện nay, khi hệ thống chưa hoàn thiện và nhiều vấn đề cần cải cách. Khi bạn giải quyết càng nhiều vấn đề của xã hội thì bạn sẽ có cơ hội trở nên giàu có.

Một dòng chảy lớn, nếu bạn bơi theo hướng của dòng chảy thì bạn vừa ít tốn sức vừa bơi nhanh. Nếu bạn cố bơi ngược dòng thì bạn sẽ đuối sức nhanh, và đi rất chậm hoặc giậm chân tại chỗ, hoặc chẳng đi đến đâu cả, trừ khi bạn có thuyền lớn hoặc có sức mạnh đủ lớn để tác động thay đổi chiều dòng nước. Tương tự như vậy, bạn đi với người khổng lồ và bạn đi đúng xu hướng quy luật thì bao giờ bạn cũng đi nhanh hơn.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Mỗi tháng hãy mời HAI người thành công và giàu có hơn bạn đi ăn.

công thức làm giàu 6

Gần gũi là sức mạnh

Chương V
Tự do tài chính và giàu có bền vững

1. bạn có thể trở nên giàu có và duy trì được sự giàu có không?

Khi ra đảo Phú Quốc, tôi nghe được nhiều câu chuyện giống nhau thế này: do những kế hoạch phát triển Phú Quốc ngày càng nóng, giá đất ở Phú Quốc đã tăng lên chóng mặt. Người dân nghèo ở Phú Quốc từ chỗ chỉ biết trồng cây, làm vườn trên mảnh đất của họ, chợt nhận ra họ đang ngồi trên một núi tiền, vì rất nhiều người đến hỏi mua đất với giá cao. Thế rồi, một loạt tỷ phú Phú Quốc đã xuất hiện sau khi bán đất. Chỉ có điều sau ba năm khi tôi quay trở lại, các tỷ phú tại Phú Quốc đã trở về tay trắng như cũ. Họ không còn tiền cũng không còn đất. Tại sao lại như vậy?

Một nghiên cứu của Marshall Sylver – một diễn giả, tác giả cuốn sách bán chạy *Passion, Profit & Power (Đam mê, Lợi nhuận và Sức mạnh*) và nhà thôi miên nổi tiếng nước Mỹ - đã chỉ ra rằng: Chỉ 1% số người kiểm soát 50% số tiền lưu hành trên toàn thế giới. Một nghiên cứu khác chỉ ra rằng có 5% người kiểm soát 90% tiền lưu hành trên toàn thế giới.

tuổi trẻ
PHÓNG SỰ - KÝ SỰ
Những tỉ phú hết tiền ở Phú Quốc
12/08/2015 09:08 GMT+7
TT - Cơn sốt đất đai dai dẳng đã khiến nhiều gia đình nông dân trên đảo Phú Quốc (Kiên Giang) bỗng chốc thành tỉ phú, nhưng cuộc sống giàu sang chỉ đến với họ thoáng qua như một giấc mơ.
Nghe đọc bài: Những tỉ phú hết tiền ở Phú Quốc

Nếu ta chia đều tất cả số tiền có sẵn trên thế giới, mỗi người sẽ nhận được 2.400.000 đô la Mỹ (hoặc xấp xỉ 50 tỷ đồng Việt Nam theo tỷ giá năm 2016). Song chuyện gì xảy ra năm năm sau đó? Theo dự đoán của Marshall Sylver, sau năm năm, tỷ lệ các thành phần sở hữu của số tiền này sẽ quay trở về mức ban đầu: 5% số người sẽ kiểm soát 90% số tiền lưu hành lần nữa.

Vậy, điều gì xảy ra khiến cho con số tỷ lệ quay trở về ban đầu?

Câu trả lời nằm ở trong phần tiếp theo đây...

Nhưng trước hết, bạn hãy cùng tôi trả lời trung thực các câu hỏi trong bảng bên dưới. Những câu trả lời này sẽ quyết định bạn có thể tự do tài chính và giàu có, hay sẽ mãi nằm trong 95% dân số sở hữu 10% tổng tài sản thế giới.

Hãy trung thực với suy nghĩ của bạn và đánh dấu vào câu trả lời dưới đây.

Câu 1: Nếu bằng cách nào đó, bạn có ba tỷ đồng trong tay, bạn sẽ

dùng tiền để làm gì?

.....

.....

.....

Đây là một số câu trả lời có thể gặp.

a. Mua một ngôi nhà cho thuê.

b. Mua ô tô BMW/Jaguar mới hoặc một ngôi nhà sang trọng.

c. Trả các khoản nợ vì tôi đang nợ nhiều quá và tôi không thích nợ.

d. Mời mọi người đến liên hoan và gửi tặng cho anh em, bố mẹ và người thân của tôi.

e. ….

Câu 2: Người nào sau đây là an toàn về tài chính?

a. Nhân viên làm thuê

b. Công chức nhà nước

c. Thương gia

d. Một người đã giàu sẵn

e. Phương án khác:.....

Với câu hỏi số 1, chắc nhiều người sẽ nghĩ ngay đến việc ”Mua gì với số tiền này?”, thì đó chính là những người nằm trong số 95% số người kiểm soát 10% tiền lưu hành trên toàn thế giới.

Vâng! Thật không bất ngờ gì nếu câu trả lời ở những người trung lưu sẽ là: Mua một chiếc Jaguar, một chiếc BMW, một chiếc Mercy S Class, một ngôi nhà sang trọng,…

Mặt khác, số người trong nhóm 1% hay 5% kiểm soát 90% số tiền lưu hành sẽ tự hỏi: **Tôi nên làm gì để nhân số tiền này lên?**

Không có gì bất ngờ khi nhóm người này sẽ gửi tiền vào ngân hàng, đầu tư bằng cách mua nhà để cho thuê, xây nhà để nuôi

yến, khai thác gỗ, hoặc mở công ty kinh doanh,...

Vấn đề đặt ra là, **chẳng nhẽ những người nhiều tiền không được mua những thứ sang trọng?** Chắc chắn họ vẫn mua được. Tuy nhiên, thay vì mua những thứ sang trọng bằng số tiền đó, họ sẽ mua bằng số tiền đến từ kết quả kinh doanh hoặc số tiền sinh ra từ khoản tiền 3 tỷ đồng đó.

Với câu hỏi thứ 2: "Người nào sau đây là an toàn về tài chính?". Thật sự không có người nào an toàn cả. Thời gian và công nghệ đang thay đổi rất nhanh. Các chính sách luật và tình hình chính trị cũng đang biến đổi rất nhanh, và tất cả những yếu tố trên sẽ ảnh hưởng đến chúng ta, dù ở vị trí nào trong xã hội.

Đã bao nhiêu lần bạn đọc được tin tức rằng ngành ngân hàng, bất động sản, chứng khoán, đang cắt giảm biên chế?

Đây là câu chuyện của vợ tôi. Trước khi vợ tôi đi Úc đầu năm 2008, cô ấy làm trong một trung tâm đào tạo của một tập đoàn bảo hiểm lớn ở Việt Nam. Đó là một môi trường làm việc hoàn hảo: mọi người quan tâm tới nhau, hài hòa, không ganh ghét đố kỵ (hoặc rất ít) và lương thưởng tốt. Mọi người đều hài lòng và nghĩ sẽ gắn bó với công việc này mãi mãi. Vậy mà năm 2009 khi cô ấy về, hầu hết cán bộ trung tâm đào tạo bị sa thải hoặc luân chuyển vị trí và chỉ một số ít người được ở lại. Không ai ngờ và không ai muốn cả, nhưng vẫn phải chấp nhận lệnh cấp trên, mặc dù đó là công ty nhà nước vốn được cho là mang tính ổn định cao.

Ngay cả những nhân viên có năng lực nhất cũng không được an toàn, vì cũng có khả năng là những nhân viên có năng lực nhất lại là người đầu tiên bị sa thải. Đơn giản vì có thể sếp không muốn một người giỏi hơn họ, hay vì lý do gì đó họ không ưa bạn.

Nếu kinh doanh từ con số 0, bạn có an toàn không? Môi trường kinh doanh, và sự phát triển của công nghệ chưa bao giờ thay đổi nhanh như bây giờ. Luôn luôn có đối thủ muốn tìm cách hạ bệ, thâu tóm hoặc bắt chước bạn. Và nhiều khi người đi sau lại có nhiều lợi thế người đi trước là bạn. Vì vậy, bản thân bạn và công việc kinh doanh của bạn luôn nằm trong thách thức, và nếu không nhận thức được điều đó, bạn sẽ bị "ăn tươi nuốt sống" bất cứ lúc nào. Hơn nữa, khách hàng luôn có thể "từ bỏ" bạn nếu bạn không thỏa mãn nhu cầu của họ. Nếu doanh nghiệp của bạn chuyên làm với các khách hàng doanh nghiệp, thì có thể có một ngày họ thay người quản lý mua hàng, và người mới đó không mua hàng của chúng ta nữa. Vậy là chúng ta đã bị ảnh hưởng về doanh thu.

Bạn có thể nói, "Đúng là thế, nhưng nó chỉ áp dụng cho các công ty lớn, phải không? Còn tôi chỉ kinh doanh một gian hàng thực phẩm quy mô nhỏ. Miễn là gian hàng thực phẩm của tôi phục vụ các món ăn ngon, sạch sẽ, và rẻ tiền, thì chắc chắn việc buôn bán sẽ tốt."

Có thật như vậy không?

Giả sử có một biển "CẤM ĐẬU XE" bất ngờ được đặt ngay phía trước cửa hàng thực phẩm của bạn, thì liệu thu nhập của bạn có còn như trước nữa không? Hoặc giả sử có ai đó ghen tị với thành công của bạn và đưa ra tin đồn rằng thực phẩm của bạn ngon rẻ vì bạn đang sử dụng thịt… chuột cống, thế thì rất có khả năng công việc kinh doanh của bạn sẽ "sa sút" ngay lập tức, phải không?

Làm chính trị gia có an toàn không? Câu chuyện thường nghe về chính trị là: một vị trí mà rất nhiều người muốn thì luôn có sự cạnh tranh cao độ. Khi một người ở vị trí cao được thay mới (thủ tướng, bộ trưởng ...), bạn sẽ thấy toàn bộ hệ thống nhân sự dưới rất nhiều thay đổi. Có lẽ tôi không cần đi quá sâu, bạn cũng hiểu vấn đề này nếu đọc thêm những báo chí về chính trị. Kinh doanh theo hệ thống đa cấp (MLM) có an toàn không? Trong môi trường nhiều biến động chính sách như Việt Nam, rất nhiều người mất 3 - 5 năm xây dựng hệ thống, rồi lại phải bắt đầu xây dựng một hệ thống khác, do công ty cũ bị rút giấy phép hoạt động. Thu nhập vì thế mà không còn như trước.

Làm quản lý cho các công ty liệu có an toàn? Một khi hội đồng quản trị thay đổi, thì chiếc ghế của bạn cũng có khả năng lung lay. Hoặc khi bạn không làm được như ý của ban lãnh đạo, thì mọi thứ đều có thể xảy ra. Tôi có một anh bạn, làm việc cho một công ty lớn có trụ sở ở Hà Nội, sau 10 năm nỗ lực anh đã được đưa về Hà Nội làm Tổng giám đốc công ty. Khi lên chức, anh được đưa đón đi làm bằng xe sang, có phòng làm việc vô cùng sang trọng. Khi nói chuyện với anh, tôi thấy sự tự hào trong mắt anh. Rồi một ngày, tôi đến công ty thì không thấy anh nữa. Anh đã không còn được giữ vị trí đó vì đã có những quyết định theo ý cá nhân chứ không theo ý muốn của hội đồng quản trị. Và anh đã bị sa thải.

Ngoài ra còn có rất nhiều người nghĩ rằng nếu đã giàu có, họ sẽ không thể nào bị phá sản được. Tuy nhiên, các minh chứng thực tế lại rất khác! Robert T. Kiyosaki trong cuốn sách *Cha Giàu, Cha Nghèo (Rich Dad, Poor Dad)* cũng thảo luận về một số doanh nhân vô cùng giàu có, nhưng đã bị phá sản. Ông đề cập đến những tên sau:

1. Charles Schwab	6. Richard Whitney
2. Samuel Insull	7. Arthur Cotton
3. Howard Hopson	8. Jesse Livermore
4. Iven Kreuger	9. Albert Fall
5. Leon Frazier	

Hai mươi lăm năm sau, cả thế giới đã phải sửng sốt khi nhìn lại những người giàu này: Bốn người trong số họ đã chết trong nghèo đói và không để lại cho người thừa kế một xu nào. Một số khác đã

phải trải qua những năm cuối cùng của cuộc đời mình với những khoản nợ. Trong năm năm cuối cuộc đời, Charles Schwab đã sống trong nợ nần chồng chất. Hai người khác chết vì tự tử, hai người bị kết án tù, và một người vào bệnh viện tâm thần.

Giống như cuộc khủng hoảng lớn tại Mỹ năm 1929, đó là một cuộc suy thoái khác thường, đã mang đến đau khổ cho rất nhiều người. Tuy nhiên, trong mọi suy thoái kinh tế luôn có một số người giàu vẫn tồn tại và sẽ có một số người giàu mới.

Vậy, sự khác biệt giữa những người giàu có thể tồn tại bất chấp suy thoái kinh tế và những người đã bị phá sản là gì? Điều gì giúp phân biệt họ với những người trước đây từng giàu có nhưng đã bị phá sản do suy thoái kinh tế? Nếu bạn đã từng giàu có trong quá khứ, điều gì đã thực sự xảy ra với bạn?

Câu trả lời rất đơn giản: **Người giàu có thể duy trì sự giàu có của họ, và những người bình thường có thể trở nên vô cùng giàu có là vì họ luôn được chuẩn bị.**

Họ luôn chuẩn bị cho bản thân một tâm trí cởi mở để tiếp tục học hỏi và hành động bằng cách làm theo hoặc thậm chí dẫn đầu các xu hướng và biết cách phân bổ tài sản. Họ luôn học cách để có các nguồn thu nhập khác nhau.

2. Kiếm tiền khác giữ tiền

Mike Tyson là một võ sĩ quyền anh nổi tiếng nhất thế giới. Trong

suốt 20 năm sự nghiệp, ông kiếm được hơn 400 triệu đô la. Tuy nhiên, đến năm 2004, trước sinh nhật năm 39 tuổi, cỗ máy kiếm tiền tuyệt vời này đã nợ nần chồng chất, con số lên đến 38 triệu đô. Lý do rất đơn giản, ông từng thuê tới 200 người để phục vụ cuộc sống của mình, bao gồm bảo vệ, lái xe, đầu bếp và làm vườn. Ông chi gần 4,5 triệu đô cho ô tô và xe mô tô, 3,4 triệu đô cho quần áo và trang sức, 7,8 triệu đô cho "chi phí cá nhân", 140.000 đô cho 2 con hổ trắng Bengal, và 125.000 đô mỗi năm cho người huấn luyện chúng, 2 triệu đô cho bồn tắm của vợ ông - diễn viên Robin Givens, 410.000 đô cho tiệc sinh nhật, 230.000 đô cho điện thoại và máy nhắn tin trong suốt 2 năm, từ 1995 đến 1997. Kết quả, toàn bộ 400 triệu đô ra đi và ông còn gánh thêm một cục nợ 38 triệu đô.

Mẹ tôi là một phụ nữ xinh đẹp, mạnh mẽ và đầy năng lượng. Bà có độ "chai lì" cao độ với tất cả mọi trở ngại. Bà sẵn sàng ngồi cả ngày ở nhà một người bạn thành công và giàu có để được họ giúp đỡ, dù vợ ông ấy có khó chịu hay ghen tuông cỡ nào. Bà kiếm được hàng chục triệu đô, lên hàng "soái" khi ở Nga vào những năm 1990(*). Nhưng khi có tiền, bà không có kế hoạch quản lý số tiền đó. Tôi vẫn nhớ hình ảnh khi mẹ tôi kiếm được rất nhiều tiền, có rất nhiều người đến xu nịnh mẹ. Và vì họ nói những lời ngọt ngào, mẹ tôi đều vung tiền cho họ không cần biết đưa bao nhiêu. Còn những người thân, vì không nói những câu ngọt ngào với mẹ tôi, bà không gửi cho ai hết, kể cả bà ngoại tôi. Mẹ tôi mua nhà, mua xe và sắm những gì sang trọng mà bà thích. Bà thích làm đẹp và yêu bản thân vô bờ bến. Mẹ tôi không hề có chút ý tưởng gì về việc sẽ để tiền vào đâu, tiết kiệm hay giữ tiền như thế nào. Mẹ tôi để hàng xấp tiền đô Mỹ dày cộp trên bàn, dù cho có khách khứa đến thăm.

(*) *Trong lịch sử mở ốp, mở chợ của cộng đồng người Việt Nam ở Liên Bang Nga, những người đứng đầu bà con quen gọi là "soái".*

Vì tiền không được bảo vệ an toàn, một ngày xã hội đen Nga đã tìm cách lừa của mẹ tôi toàn bộ số tiền bà đang giữ. Khoản đầu tư duy nhất mẹ tôi có là mua một miếng đất rất lớn trên đường Hoàng Quốc Việt ở Hà Nội (theo trị giá hiện nay là hơn một trăm tỷ đồng). Vì giấy tờ không chặt chẽ, bà bị chủ cũ lừa lấy lại. Tay trắng, bà bị bệnh tâm thần. Và cuối cùng, không chỉ bà bị mất mát vì những tổn thất này, mà ngay cả gia đình, tôi và chị gái tôi bị ảnh hưởng và tổn thương rất nhiều.

Vì vậy, hãy nhớ rằng kiếm tiền là một chuyện, giữ tiền là một chuyện hoàn toàn khác. Nếu không muốn tất cả những gì bạn kiếm được đều tiêu tan, hãy học cách giữ và quản lý tiền chặt,

và khiến những đồng tiền đó làm việc cho bạn. Công thức cũ rích nhưng vẫn hiệu quả để giàu có là: kiếm nhiều tiền hơn và chi tiêu ít hơn.

Để làm được điều đó, bạn cần có một bản cân đối tài chính cho cá nhân bạn. Bản cân đối tài chính thể hiện thu nhập và chi tiêu của bạn. Dòng tiền đi vào và dòng tiền đi ra như thế nào.

Với tài chính cá nhân, nếu có thể, bạn nên có một người quản lý và bảo vệ chúng cho bạn. Bạn sẽ rất dễ chi tiêu quá tay (tiền mặt hay thẻ tín dụng) hoặc rủi ro thất thoát hoặc mất tài sản nếu bạn không có người quản lý giúp. Dù thuê hay tự mình quản lý tài chính, thì bạn phải hiểu rằng việc này rất quan trọng cho sự giàu có của bạn.

Với bản thân mình, tôi luôn có một kế toán quản lý tài chính cho chính mình. Nhớ tách riêng tài chính công ty và tài chính gia đình. Nếu gộp vào, bạn sẽ không tài nào quản lý tách bạch được chi phí của cá nhân và của công ty bạn.

Tôi rất áp lực mỗi khi phải nhìn vào bảng báo cáo tài chính, báo cáo chi phí hàng ngày của công ty cũng như cá nhân. Nhưng thực sự điều đó giúp tôi luôn đứng ở mặt đất, biết dòng tiền của mình đang ở đâu, mình đang có những chi phí như thế nào. Và mỗi lần có những khoản chi phí không hợp lý, tôi lập tức nhận ra ngay và các bản báo cáo tài chính cũng phản ánh điều đó. Kế toán thường là người chỉ ra cho tôi những khoản chi phí đáng báo động, những nguồn tiền nên tập trung. Nhiệm vụ của họ là phát hiện ra những dấu hiệu cảnh báo không an toàn về tài chính và tư vấn cho tôi cách phân bổ nguồn tài chính cho phù hợp.

Tôi có nhiều thẻ tín dụng vì tôi là khách VIP của nhiều ngân hàng. Các thẻ tín dụng của tôi có số dư dao động từ 100 triệu đồng đến 1 tỷ đồng hoặc hơn và tôi đều đưa chúng cho kế toán quản lý. Trong túi của tôi chỉ có duy nhất một thẻ debit, và thẻ này mang tên kế toán của tôi. Mỗi lần tôi chi tiền, kế toán của tôi đều biết. Và trước khi tôi định chi bất cứ khoản gì, tôi phải gọi điện cho kế toán để chuyển tiền vào. Và bạn biết không, mỗi khi cầm điện thoại lên để gọi cho kế toán, tôi lại phải suy nghĩ lần thứ 2 là có nên chi khoản đó không? Và tôi biết chính xác hôm nay tôi đã chi bao nhiêu, có vượt quá kế hoạch ngân quỹ chi tiêu không.

Tại sao tôi lại làm như vậy? Vì nếu chúng ta cầm thẻ tín dụng và không ai quản lý chúng ta, chúng ta rất dễ trở thành con nợ của ngân hàng. Thay vì mua tài sản, thì chúng ta bắt đầu trở thành tài

sản của ngân hàng. Ở phương Tây, việc sử dụng thẻ tín dụng rất phổ biến. Và ở Việt Nam, xu hướng dùng thẻ tín dụng sẽ ngày càng nhiều. Hàng triệu người Việt Nam sớm hay muộn sẽ trở thành tài sản của ngân hàng, nếu không biết dùng thẻ tín dụng đúng cách. Chúng được gắn cho những từ mỹ miều như thẻ Platinum, thẻ VIP, và ngân hàng sẽ cho chúng ta những khoản tín chấp cực hấp dẫn. Chúng ta không phải thế chấp bất cứ tài sản nào cả. Trong khi đó, bạn đi ra ngoài đường với không biết có bao nhiêu cám dỗ chi tiêu ngoài đó. Tay bạn mới chỉ đang ngập ngừng đưa thẻ ra, là 10 triệu hay 50 triệu đồng đã bay ra khỏi tài khoản tín dụng của bạn. Bạn đã trở thành con nợ của ngân hàng nhanh đến nỗi bạn gần như không nhận thức kịp. Và sau đó, bạn sẽ phải trả lãi suất từ 2% đến 3% một tháng cho ngân hàng. Các bạn muốn tích lũy tài sản cho mình và trở nên giàu có, hay trở thành tài sản của ngân hàng?

Hãy cẩn thận với tâm lý "tôi kiếm nhiều hơn, nên tôi có thể chi nhiều hơn", đó là cái bẫy tâm lý mà bạn cực kỳ dễ sa vào. Khi ở trong một đà tiết kiệm, bạn sẽ có xu hướng tiết kiệm hơn. Và để cài đặt cái đà tâm lý đó, bạn đã phải kỷ luật với mình. Khi ở trong một đà tâm lý "tôi có thể chi tiêu nhiều hơn", bạn sẽ thấy bạn có xu hướng ngày càng chi nhiều hơn. Bạn vừa kiếm được thêm một khoản tiền, lập tức bạn đổi từ sống tiêu chuẩn khách sạn 1 sao lên tiêu chuẩn khách sạn 5 sao ngay lập tức. Đó là tâm lý phá sản. Cho đến một ngày, khi tiền không còn, chúng ta mới nhận ra mình đã chi ra nhiều hơn số tiền mình kiếm được.

3. Tiêu sản vs tài sản

Nếu muốn xây dựng sự giàu có và tự do tài chính, bạn phải nắm được khái niệm vô cùng quan trọng là Tiêu sản và Tài sản.

Theo Robert Kiyosaki, TIÊU SẢN là những gì lấy tiền ra khỏi túi của bạn. TÀI SẢN là những gì mang tiền vào túi cho bạn.

Ví dụ về Tiêu sản:

- Một chiếc ô tô bạn đang đi sẽ mất giá dần theo thời gian bạn sử dụng

- Một ngôi nhà để không và bạn phải trả tiền bảo trì hàng tháng

- Một ngôi nhà bạn đang ở, bạn vẫn phải trả chi phí điện nước hàng tháng

- Một chiếc thuyền đẹp

- Một ti vi đẹp

- ...

Ví dụ về Tài sản:

- Một ngôi nhà bạn cho thuê, mang lại cho bạn dòng tiền ổn định hàng tháng

- Một ô tô bạn cho thuê, tạo ra dòng tiền cho bạn hàng tháng

- Cổ phần mang lại cho bạn cổ tức hàng tháng

- ...

Từ các ví dụ trên, bạn cũng thấy rõ rằng với cùng một thứ, ví dụ như một ngôi nhà có thể là tài sản, cũng có thể là tiêu sản. Ngôi nhà sẽ là tài sản nếu chúng mang lại tiền cho chúng ta hàng tháng, và sẽ là tiêu sản nếu nó lấy tiền của chúng ta đi hàng tháng.

Để tự do tài chính và giàu có, bạn cần tích lũy tài sản và giảm tiêu sản. Tức là tìm ra những gì mang lại tiền vào túi bạn, và bỏ đi những gì lấy tiền ra khỏi túi của bạn.

Người giàu mua tài sản, người nghèo mua tiêu sản.

Có nhiều người khi có tiền, việc đầu tiên họ nghĩ đến là mua ngay một tiêu sản. Sinh viên khi có tiền thì các bạn sẽ mua ngay một cái điện thoại mới hoặc máy tính mới. Nhân viên mới đi làm thì nghĩ ngay mua một chiếc Vespa hoặc SH. Khi lập gia đình, bạn muốn mua một cái nhà đẹp để ở và xe hơi để đi. Bạn liền vay ngân hàng để mua. Và khi có con, bạn lại muốn mua nhà to hơn. Nhưng những cái đó đều là tiêu sản. Đó là thói quen của đa số người nghèo và trung lưu.

Nhiều người thu nhập cao hơn, họ kiếm được nhiều tiền. Và khi có tiền, họ mua một chiếc ô tô hạng sang, một chiếc BMW, Mercedes mui trần hoặc Porsche,... Họ mua một biệt thự sang trọng để ở. Họ chi tiêu vào trang trí nhà cửa, mua đồ nội thất sang trọng dát vàng...

Và về bản chất, xe ô tô hạng sang mất giá qua từng năm. Nếu bạn bán lại, thường giá xe giảm từ ít nhất 200 triệu đồng đến 1 tỷ đồng/năm. Chỉ qua 1 năm, dù bạn chẳng đi thêm km nào, xe bán vẫn mất giá. Đó là một "tiêu sản lớn". Còn biệt thự là loại bất động sản khó bán (giá trị lớn, thanh khoản thấp và dễ bị giảm giá) và cho thuê rất khó, và họ lại ở trong biệt thự đó, thì họ đang tích lũy một "tiêu sản vĩ đại". Trong khi họ chưa có nền tảng tài sản gì cả.

Và tệ hơn nữa, nếu họ đang phải vay ngân hàng để mua biệt thự và xe sang, và đang phải trả lãi ngân hàng hàng tháng. Họ đều tưởng là họ đang mua tài sản, nhưng bản chất nó lại là tiêu sản. Dù họ đang ở trong một ngôi nhà rất đẹp, đi một chiếc xe rất sang, thì tôi rất chắc chắn rằng không lúc nào họ không lo lắng về tiền cả. Bạn trông thấy họ thật long lanh nhưng bản thân họ lại luôn nơm nớp lo lắng về tài chính. Có những người thì không cảm thấy lo lắng gì cả cho đến khi họ phải đau đớn, khổ sở phải bán xe sang, bán nhà vì nguồn thu nhập của họ không còn như cũ nữa.

Một người bạn của tôi sống ở Singapore, cách đây 10 năm, anh làm kinh doanh và kiếm được khá nhiều tiền. Thế rồi lập tức anh vay ngân hàng mua một căn hộ tại đường Orchid, con đường đắt nhất nằm trong trung tâm thành phố Singapore. Anh mua một chiếc BMW, và thậm chí một máy bay cá nhân vô cùng đẹp. Tất cả đều là các khoản vay ngân hàng 20 hoặc 30 năm. Và 2 năm trở lại đây, dù rất cố gắng, anh không thể kiếm nhiều tiền như trước nữa, thu nhập ngày càng giảm. Nếu trước đây, một tháng anh có thể kiếm được 50.000 đô Singapore thì hiện tại chỉ có thể kiếm được 3.000 đến 5.000. Năm năm trước, tôi thấy anh có vẻ hài lòng với cuộc sống, còn giờ đây lần nào gặp tôi, anh cũng tỏ ra vô cùng lo lắng, khó chịu với mọi người xung quanh vì những vấn đề tài

chính bản thân. Anh tìm mọi cách để kiếm tiền, rồi lại kiếm tiền, mà tiền vẫn chẳng thấy đâu. Tôi chứng kiến có lần anh phải van xin khách hàng để mua hàng. Áp lực tài chính ngày càng nặng.

Tôi gọi đó là GIÀU ẢO (giàu fake). Họ không thể nào được xếp vào tầng lớp người giàu có thực sự được. Sự "giàu có" của họ là nhà xây không móng, có thể đổ bất cứ lúc nào, nhà càng cao càng dễ đổ, trong khi nhà đẹp và xe sang lại quá cám dỗ cho hầu hết mọi người. Nếu bạn không nhận thức rõ sự khác biệt này, bất cứ ai cũng sẽ bị cuốn vào đó và khi đã bị cuốn vào rồi, bị cuốn càng sâu càng khó rút ra. Bạn sẽ mãi mãi là nô lệ của đồng tiền và chết vì đồng tiền.

Chìa khóa dẫn đến sự giàu có là: **Trì hoãn sự khoái cảm vật chất nhất thời.** Không phải chúng ta không có quyền mua những thứ sang trọng, đắt tiền cho mình để hưởng thụ cuộc sống, mà chúng ta tạm thời trì hoãn lại, tập trung vào tài sản trước và mua những tiêu sản bằng thu nhập tạo ra từ những tài sản đó.

Hãy trì hoãn lại sự hưởng thụ và tập trung vào tài sản trước, nếu bạn không muốn chết là nô lệ của đồng tiền.

Lưu ý **:**

Khái niệm tiêu sản và tài sản vô cùng quan trọng, và bạn cần phải chắc chắn hiểu và áp dụng được nó nếu bạn muốn tự do tài chính và giàu có. Bạn phải biết sự khác nhau giữa tiêu sản và tài sản.

Nguyên tắc cơ bản để giàu có: Mua tài sản.

Không chỉ mua thêm tài sản. Nguyên tắc trên cũng đặt ra vấn đề tiếp theo là:

- **Làm thế nào để biến càng nhiều thứ bạn ĐANG CÓ, song chưa phải là tài sản, trở thành tài sản?**
- **Làm thế nào bỏ đi những tiêu sản bạn ĐANG CÓ, hoặc tốt hơn, biến nó thành những tài sản?**

Đây là những câu hỏi vô cùng quan trọng cho chúng ta.

Ví dụ 1:

Tôi có một người bác mua được 2 căn nhà tại Hà Nội. Vì công việc và nhiều lý do khác, bác chưa thể chuyển về đây sống. Bác tôi để không 2 căn nhà này trong 5 năm. Khi tôi đến thăm căn nhà đó,

tôi thấy rõ là hoàn toàn có thể tạo được dòng tiền ít nhất 5 triệu/tháng từ mỗi căn. Nhưng vì bác tôi là người không hề biết về kiến thức tài chính, nên bác tôi không cho thuê căn nhà, bỏ lãng phí suốt 5 năm trời.

Nếu đang đọc cuốn sách này, bạn sẽ biết ngay phải làm gì với ngôi nhà bỏ không bạn đang có, giống như tôi nhìn thấy.

Ví dụ 2:

Bạn có một chiếc ô tô. Nhu cầu đi lại của bạn cũng vừa phải. Bình thường bạn phải chi cho xe ô tô một tháng như sau:

- Phí gửi xe tháng: 1,2 triệu đồng

- Phí gửi xe các nơi đỗ xe: khoảng 300.000 đồng

- Xăng xe: ít nhất 1 triệu đồng

Tổng một tháng bạn phải trả ít nhất 2,5 triệu đồng cho xe ô tô bạn đang đi. Nếu bạn thuê lái xe thì chi phí tổng là khoảng 8,5 triệu đồng/tháng. Chưa kể nếu bạn vay ngân hàng để mua xe thì chi phí hàng tháng còn tăng lên. Rõ ràng, ô tô là tiêu sản của bạn. Vậy làm thế nào để biến ô tô không còn là tiêu sản nữa, hoặc thậm chí trở thành tài sản?

Một khách hàng của tôi có một chiếc xe Mercedes C250. Tuy nhiên, nhu cầu của anh đi lại vừa phải. Vậy anh đã biến xe từ tiêu sản thành tài sản như thế nào? Anh cho lái xe của mình đăng ký dịch vụ Uber. Cứ khi nào anh cần đi họp, gặp khách hàng hoặc công chuyện thì lái xe sẽ đưa anh đi. Còn khi xe rảnh (hầu hết thời gian xe rảnh trong 8 tiếng làm việc), lái xe của anh sẽ chạy dịch vụ Uber. Doanh thu chạy Uber sẽ chia 7/3, chủ xe nhận 70% lái xe nhận 30%. Và bất ngờ là, số tiền thu được từ đó trả được chi phí hàng tháng 8,5 triệu đồng cho chiếc xe. Nếu anh cho lái xe chạy Uber thêm buổi tối, anh kiếm thêm được một khoản thu nhập nhỏ từ đây. Người lái xe rất sẵn sàng làm vì thu nhập tăng rõ rệt. Ngoài lương cứng 6 triệu đồng/tháng, anh lái xe nhận thêm 30% doanh thu từ chạy Uber.

Ví dụ 3:

Một nhân viên của tôi, tên Chris, làm việc tại văn phòng Myanmar. Cậu mới 18 tuổi, là người Myanmar gốc Hoa. Tại thành phố Yangon, Myanmar, chỉ có ba hình thức đi lại cơ bản trong thành phố: xe buýt, ô tô riêng và đi bộ. Bố của Chris mua cho cậu

một chiếc xe ô tô cũ để cậu tiện đi lại, vì ô tô cũ tại Myanmar khá rẻ. Bạn biết cậu làm gì không? Vì cậu hiểu rất rõ khái niệm tài sản và tiêu sản, cậu cho một người khác thuê chiếc xe đó để chạy taxi, còn cậu vẫn đi xe buýt đi làm. Thay vì giữ xe ô tô tự lái đi làm và có một cái tiêu sản đầu tiên trong đời, Chris đã biến nó thành tài sản đầu tiên.

Ví dụ 4:

Một bạn sinh viên từ quê lên Hà Nội học và được bố mẹ mua một căn nhà để ở. Và bạn sinh viên đó đã cho thuê toàn bộ ngôi nhà đó được 10 triệu/tháng, còn bản thân thì đi thuê một phòng nhỏ 2,5 triệu đồng để sống. Vậy là bạn đã biến căn nhà của mình trở thành tài sản, và tạo ra được thu nhập thụ động 10 triệu/tháng, sau khi trừ tiền thuê nhà, bạn còn 7,5 triệu để chi tiêu thoải mái mà không cần phải hỏi xin bố mẹ đồng nào. Bạn sinh viên đó đã sớm thông minh về tài chính.

Ở đây, tôi nhấn mạnh lại thông điệp vô cùng quan trọng: Nếu bạn muốn giàu có, hãy nhìn lại những gì bạn đang có, rồi tự hỏi bản thân:

- Đó có phải tài sản không? Nếu chưa, có thể biến nó thành tài sản không?

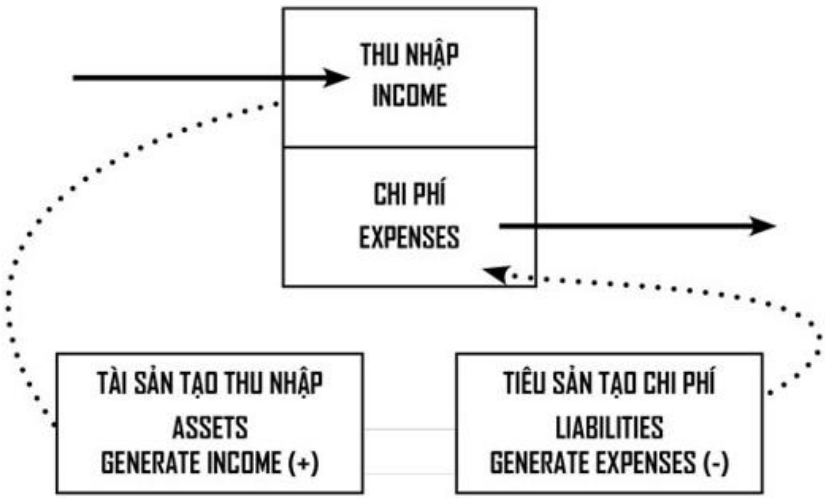
- Cái gì là tiêu sản bạn đang có? Có thể bỏ được không? Có thể biến nó thành tài sản không?

Bản thân tôi và vợ tôi đã hình thành thói quen tư duy này nhiều năm. Vậy nên mọi thứ xung quanh khi nhìn vào, chúng tôi đều lập tức tự động xuất hiện những câu hỏi này trong đầu. Chúng tôi nhìn ngay được đâu là tài sản hoặc tiềm năng trở thành tài sản. Ngay cả một mối quan hệ với ai đó xung quanh, dưới góc độ tài chính, chúng tôi cũng đánh giá xem là một tài sản hay tiêu sản, và làm thế nào biến mối quan hệ đó thành tài sản? Khái niệm tiêu sản - tài sản mở rộng trong mọi mặt của cuộc sống.

Khi bạn đang có một tài sản, tìm mọi cách giữ tài sản đó, hoặc chuyển sang một tài sản khác lớn hơn. Tuyệt đối không bao giờ bán tài sản để mua tiêu sản. Tại sao nhiều người ngày càng nghèo đi? Vì họ không hiểu đâu là tài sản, và tầm quan trọng của tài sản với sự giàu có và an toàn tài chính của họ. Họ thiếu tiền tiêu, họ bán tài sản. Họ chỉ biết công thức đó, và họ càng ngày càng nghèo đi, cho đến khi họ chẳng còn tài sản gì hết.

Và khi thấy rằng mình đang có một tiêu sản, chúng tôi báo động

nhau ngay lập tức. Tìm cách cắt giảm tiêu sản đó càng nhanh càng tốt, hoặc tìm một dòng tiền thu nhập thụ động để trả cho tiêu sản đó. Ví dụ, nếu vay tiền ngân hàng mua xe, thì phải có dòng tiền thụ động để trả cho lãi vay ngân hàng hàng tháng.



Sơ đồ của Robert Kiyosaki về Mối quan hệ Thu Nhập, Chi Phí, Tài Sản, Tiêu Sản

Để nắm rõ khái niệm này và hiểu rõ thêm về kế toán cùng những con số, tôi khuyến khích bạn chơi game Cashflow do Robert Kiyosaki tạo ra - một trò chơi giáo dục tài chính tuyệt vời dành cho tất cả mọi người.

Mỗi lần chơi trò chơi này, tôi lại nhận ra một điều mới, và nhận ra nhiều điều về hành vi quản lý tài chính của mình. Vì trò chơi này phản ánh chính xác suy nghĩ về tiền bạc của bạn tại thời điểm chơi, và đồng thời cũng phản ánh chính xác suy nghĩ của những người đang chơi cùng bạn. Một điều thú vị là nếu những người chơi cùng bạn không biết quản lý tiền, không kiếm được nhiều tiền, thì bạn cũng khó trở thành giàu có trong khi chơi vì không kiếm được những khoản tiền lớn. Nó thể hiện chính xác một nguyên lý trong cuộc sống thực tế: Những người "chơi" cùng bạn là ai.

4. Sự khác biệt giữa tự do tài chính và giàu có

Theo Robert Kiyosaki, có hai loại thu nhập chính:

- Thu nhập chủ động: là thu nhập tạo ra do bạn làm việc

- Thu nhập thụ động: là thu nhập tạo ra dù bạn không làm gì cả, thường từ bất động sản, quyền sáng chế, tài sản trí tuệ,... Kể cả khi bạn ngủ, bạn vẫn có những thu nhập đó.

Vậy, **thế nào gọi là Tự Do Tài Chính?** Theo Robert Kiyosaki, ***Tự Do Tài Chính là khi thu nhập thụ động lớn hơn chi phí hàng tháng của bạn.*** Tức là dù cho bạn không làm việc, bạn vẫn có thể có thu nhập đủ để chi trả cho các chi phí hàng ngày hàng tháng của bạn. Bạn không còn phải lo lắng về tiền nữa.

Hầu hết mọi người thường nghĩ rằng giàu có tương đương với tự do tài chính. Nhưng thực tế, Tự Do Tài Chính và Giàu Có là hai khái niệm rất khác biệt nhau. Con đường tới tự do tài chính khác với con đường làm giàu, và chiến lược dùng cho mỗi con đường cũng khác nhau. Đó là vấn đề lớn nhất mà những người nhầm lẫn giữa giàu có và tự do tài chính không hiểu được.

Tự Do Tài Chính như định nghĩa trên là bạn không cần phải làm việc cho đồng tiền nữa, nghĩa là thu nhập thụ động lớn hơn chi phí hàng tháng của bạn. Nếu phải trả chi phí 20 triệu đồng/ tháng, thì chỉ cần tạo ra 240 triệu đồng/ năm thu nhập thụ động là bạn đã tự do tài chính. Thực tế, để trở thành giàu có, bạn phải có ít nhất 100 tỷ đồng đến 500 tỷ đồng trở lên (tương đương với tầm 5 triệu đô đến 25 triệu đô la Mỹ theo tỷ giá 2016). Con đường để tạo ra 100 tỷ đồng và 240 triệu đồng rõ ràng là hai thế giới hoàn toàn khác nhau. Có thể nói rằng, tự do tài chính đơn giản hơn, cần ít thời gian và công sức hơn với việc làm giàu.

Không phải ai cũng kiếm được 100 tỷ đồng trở lên, nhưng bạn không cần phải giàu có mới có thể tự do tài chính. Đó là điều mà tôi muốn chia sẻ, và cũng là sứ mệnh chính của cuốn sách này.

Rất nhiều người nghĩ rằng chúng ta phải trở thành rất giàu có, thì chúng ta mới tự do tài chính. Không phải như vậy. Nhiều người trở nên rất giàu có, nhưng họ không tự do tài chính. Họ phải làm việc rất chăm chỉ để duy trì sự giàu có của họ. Công việc kinh doanh của họ không được hệ thống hóa để tự vận hành mà không cần có họ, và họ không tập trung vào tạo thu nhập thụ động.

Một ví dụ khác về tự do tài chính là như thế này. Khu vực Chùa Láng Hà Nội, nơi gia đình họ nội tôi sống, có rất nhiều người thu nhập không cao vì họ chỉ buôn bán nhỏ lẻ ở chợ xung quanh. Nhưng với ba trường đại học xung quanh, phần lớn họ đều tự do tài chính bằng cách xây nhà cho sinh viên thuê, thu nhập từ thuê nhà giúp họ có thể trả được chi phí hàng tháng. Với dòng tiền thu nhập hàng tháng tầm 30 triệu đến 60 triệu đồng/tháng, họ không thể được coi là người giàu được, nhưng họ không cần đi làm thêm gì và cũng chẳng bao giờ lo lắng vì tiền nữa.

Vậy điều tôi khuyên các bạn là: ***Hãy tự do tài chính trước, rồi sau đó giàu có.*** Để tự do tài chính bạn sẽ cần ít tiền hơn và bởi vậy cần ít thời gian hơn.

Trung bình tại Việt Nam hiện nay, để tự do tài chính từ bàn tay trắng, nếu nhanh chúng ta chỉ cần mất 3 năm, trung bình là 6 năm, còn nếu lâu nữa là 10 năm. Nếu bạn bắt đầu cuộc sống lúc 25 tuổi, thì nhanh là đến 28 tuổi bạn đã có thể tự do tài chính, còn trung bình thì đến 31 tuổi, hoặc 35 tuổi nếu bạn phải tốn đến 10 năm. Tóm lại khi bạn đạt tự do tài chính vào năm 35 tuổi hoặc sớm hơn thì bạn đã nằm trong số 1% những người rất thành công. Có đến 95% người không tự do tài chính cho đến tuổi 65.

Tự do tài chính có thể chỉ cần thời gian rất ngắn, nếu bạn biết bạn đang làm gì.

Tại Sao Chúng Ta Cần Tự Do Tài Chính?

Vì điều đó giúp chúng ta:

- **Không bao giờ lo lắng về tiền nữa**

Bạn hãy tưởng tượng một ngày vì lý do sức khỏe, bạn không thể tiếp tục làm việc được nữa. Vậy bạn và gia đình bạn sẽ sống bằng cách nào nếu toàn bộ chi phí của gia đình phụ thuộc vào thu nhập của bạn? Con cái bạn sẽ ra sao?

Hãy tưởng tượng một ngày bạn đã làm việc quá chăm chỉ vất vả và muốn được nghỉ ngơi, đi du lịch.... Vậy nếu bạn nghỉ làm việc, thu nhập ở đâu có thể giúp bạn vẫn có thể làm những điều mình muốn, được đi du lịch,...?

Đa số chúng ta đều nghĩ rằng, tôi kiếm nhiều tiền hơn thì tôi sẽ không còn lo về tài chính nữa. Thế là, họ lao vào làm việc chăm chỉ ngày đêm để tăng thêm thu nhập. Họ đánh đổi thời gian công sức để kiếm thêm tiền. Và mặc dù thu nhập của họ tăng lên, nhưng lúc nào họ cũng lo lắng. Nếu một ngày họ bị tai nạn, bệnh tật thì thu nhập nào sẽ chi trả cho các chi phí hàng tháng của họ? Nếu một ngày họ đi du lịch, hoặc mất việc trong một thời gian, thu nhập nào sẽ nuôi họ và gia đình họ?

Tự do tài chính là trạng thái mà khi chúng ta không cần làm việc, chúng ta vẫn có nguồn thu nhập ổn định chi trả cho các chi phí

hàng tháng của chúng ta. Thông thường khi bạn chưa có gia đình hoặc không có gánh nặng tài chính nhiều, bạn sẽ chưa cảm nhận được vai trò quan trọng của tự do tài chính. Cho đến khi thấy được gánh nặng tài chính, nhiều người chỉ nghĩ đến việc kiếm nhiều tiền hơn nữa với suy nghĩ rằng kiếm nhiều tiền hơn sẽ chi trả hết cho các khoản chi phí, và bị cuốn trong vòng quay luẩn quẩn của cơm áo gạo tiền. Ít tiền cũng chi hết, nhiều tiền hơn cũng vẫn chi hết. Đó là cách suy nghĩ của 95% dân số nghèo và trung lưu.

- **Có thời gian để theo đuổi những đam mê và mong muốn**

Chúng ta ai cũng có những ước mơ, đam mê của mình, song vì bận rộn cuộc sống kiếm tiền hàng ngày, chúng ta chưa thể thực hiện được. Khi không còn phải lo lắng về tiền nữa, chúng ta mới được tự do về thời gian và tâm trí để theo đuổi những đam mê và ước mơ đó của chúng ta.

Nếu bạn đam mê công việc, thì khi đó bạn làm việc không phải hoàn toàn vì tiền nữa. Điều kỳ diệu là, khi bạn làm việc chỉ vì đam mê chứ không phải vì tiền thì tiền lại đến càng nhiều hơn.

Nếu bạn đam mê những điều khác ngoài công việc hiện tại, thì tự do tài chính giúp bạn có thời gian tập trung cho đam mê đó, để tận hưởng cuộc sống tươi đẹp của cá nhân và gia đình bạn. Bạn muốn thường xuyên đi nghỉ ở resort? Hay bạn muốn đi du lịch nước ngoài trong 2 tháng để khám phá vẻ đẹp của thế giới? Bạn muốn đến Tây Tạng trong 3 tháng và được đắm chìm trong không gian Phật giáo và đi tìm bản ngã tâm linh của mình? Bạn muốn đi làm từ thiện trong 2 tuần, để kết nối yêu thương và cho đi nhiều hơn nữa? Bạn muốn viết một cuốn sách mà chưa bao giờ bạn có đủ thời gian để viết? Bạn muốn có những bữa cơm đầm ấm bên gia đình, không còn phải lo đi làm thêm ca tối? Bạn muốn có thời gian nhiều hơn cho gia đình và con cái mình, và cảm nhận cuộc sống gia đình hạnh phúc?

Tự do tài chính cho chúng ta tự do về thời gian và tự do về tâm trí để làm những gì chúng ta muốn, bằng đam mê chứ không phải vì tiền. Chúng ta không còn là nô lệ của tiền nữa. Đó là khi cuộc sống của chúng ta thực sự viên mãn.

- **Có thời gian để tìm kiếm cơ hội giàu có hơn nữa**

Tự do tài chính lại giúp chúng ta giàu có hơn? Chính xác là như vậy. Tự do tài chính là tự do về tiền bạc và giúp chúng ta tự do về thời gian. Thời gian không chỉ để chúng ta làm những gì mình

muốn, mà quan trọng hơn để tìm kiếm những cơ hội để trở thành giàu có hơn.

Tiền bạc hay thời gian quan trọng hơn? Người nghèo thì đánh đổi thời gian để kiếm tiền. Người giàu thì đánh đổi tiền để lấy thời gian. Thời gian là tất cả. Bạn có tiền nhưng không có thời gian, bạn không thể trở thành cực kỳ giàu có được.

Tại sao hầu hết mọi người không trở nên giàu có, vì họ không có thời gian đi tìm kiếm cơ hội để trở thành giàu có. Đó là lý do cơ bản. Vì họ đánh đổi thời gian lấy tiền. Chúng ta chỉ có 24 giờ mỗi ngày, và để kiếm nhiều tiền hơn, họ phải làm việc chăm chỉ hơn. Đó là công thức mà 95% dân số biết. Hiện nay, tôi nhìn thấy rất nhiều cơ hội kiếm tiền từ bất động sản. Nhưng nhiều người không thể thấy bất cứ cơ hội nào để giàu hơn, vì họ phải dành 8 đến 12 tiếng làm việc.

Tự do thời gian để bạn đi tìm kiếm cơ hội làm giàu và tìm ra nơi giúp nhân tiền của chúng ta nhanh hơn. Người giàu ngày càng giàu hơn vì họ có tiền và họ có thời gian để tìm hiểu những cơ hội kiếm nhiều tiền hơn nữa, và họ cũng có thời gian xây dựng những mối quan hệ tạo ra nhiều tiền hơn trong tương lai.

5. hai bước để đạt được tự do tài chính

Có hai bước bạn cần làm để đạt tự do tài chính:

- Xác định chi phí hàng tháng của cá nhân và gia đình, từ đó xác định được thu nhập thụ động bạn cần có để tự do tài chính.

- Tìm các phương thức để xây dựng nguồn thu nhập thụ động đó.

Tôi sẽ hướng dẫn bạn cụ thể từng bước chúng ta cần làm gì.

Bước 1: Xác định rõ chi phí cá nhân và gia đình

Từ định nghĩa *tự do tài chính là khi thu nhập thụ động lớn hơn chi phí hàng tháng của chúng ta,* thì trước khi xác định được thu nhập thụ động cần có, bạn phải xác định chính xác mức chi phí hàng tháng của bạn (hoặc gia đình bạn). Điều này rất quan trọng, não chúng ta làm việc bằng mệnh lệnh và con số cụ thể. Nếu bạn đưa cho não một con số cụ thể: tôi cần có thu nhập thụ động là…..đồng, chúng sẽ giúp bạn đạt được chính xác con số đó. Còn nếu bạn không có con số cụ thể, tiềm thức của chúng ta không biết làm gì để giúp ta đạt đến mục đích.

Bài tập: Xác định chi phí hàng tháng của bạn

Hãy nghiêm túc lấy ra một tờ giấy, liệt kê ra toàn bộ những chi phí của bạn trong một tháng một cách trung thực. Chú ý là mỗi người có nhu cầu chi tiêu hoàn toàn khác nhau.

Khoản chi	Số tiền	Ghi chú
Thuê nhà	2.000.000 đ	
Đổ xăng - gửi xe	1.000.000 đ	
Ăn uống	1.500.000 đ	
Chi tiêu vặt	2.000.000 đ	
Bảo hiểm	1.000.0000 đ	

Vậy, tổng chi phí hàng tháng của cá nhân bạn là 7.500.000 đồng. Bạn sẽ cần tạo ra ít nhất 7,5 triệu đồng tiền thu nhập thụ động hàng tháng.

Bài tập: Xác định chi phí hàng tháng của gia đình

Hãy lấy giấy và bút ra, liệt kê tất cả chi phí hàng tháng của gia đình bạn. Ví dụ dưới đây là mức chi tiêu thoải mái của một gia đình trung lưu hiện nay ở Việt Nam.

Khoản chi	Số tiền	Ghi chú
Thuê nhà (nếu có)	0 đ	
Đổ xăng - gửi xe	2.500.000 đ	Nếu đi ô tô
Ăn uống	10.000.000 đ	

Khoản chi	Số tiền	Ghi chú
Chi tiêu vặt	2.000.000 đ	
Con cái (tiền học - ăn uống - chi tiêu)	20.000.000 đ	Nếu có 2 con
Chi tiêu cá nhân (vợ)	4.000.000 đ	
Chi tiêu cá nhân (chồng)	4.000.000 đ	
Bảo hiểm	20.000.000 đ	

Như vậy, tổng chi phí của một gia đình này ở Hà Nội hiện nay là 62.500.000 đồng. Vậy họ phải có thu nhập thụ động từ ít nhất 63.000.000 đồng trở lên để tự do tài chính.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

Sau khi đã định mức chi phí hàng tháng của bạn/gia đình bạn. Hãy ghi ra dòng chữ cụ thể như sau và đọc to 50 lần.

Tôi sẽ tạo ra thu nhập thụ động là..... đồng vào ngày..... (ghi ngày tháng năm cụ thể).

Hàng ngày, hãy đọc lại 5 lần dòng tuyên bố này vào mỗi buổi sáng và buổi tối.

Bước 2: Tìm phương thức xây dựng nguồn thu nhập thụ động

Sau khi xác định được chi phí hàng tháng của cá nhân và gia đình, giờ là lúc chúng ta dùng đến Quỹ Tự Do Tài Chính chúng ta đã tạo ra như đã nói ở Chương III. Quỹ Tự Do Tài Chính này không được dùng để mua tiêu sản, mà chỉ để đầu tư tạo ra những cỗ máy kiếm tiền 24 giờ và mang lại lợi nhuận cho bạn - thu nhập thụ động. Đó là điều quan trọng nhất.

Làm thế nào để tạo ra những cỗ máy kiếm tiền 24 giờ cho bạn?

Có nhiều phương án khác nhau. Tuy nhiên, có 4 phương thức chính mà tôi muốn chia sẻ sau đây vì khả năng áp dụng thực tế cao tại Việt Nam:

- Công việc kinh doanh tự động

- Bất động sản cho thuê

- Đầu tư tài chính

- Gửi tiết kiệm ngắn hạn

Một số người hỏi tôi vàng, bạc có phải là phương án để tự do tài chính không? Mua vàng, bạc không được coi là phương án để tự do tài chính, vì không tạo ra thu nhập thụ động. Bạn chỉ có gia tăng giá trị tài sản khi vàng tăng giá, nhưng khó có thể tạo ra thu nhập gì thêm từ vàng. Ngân hàng thường chỉ nhận giữ hộ vàng cho bạn với lãi suất bằng không. Mua vàng, bạc chỉ có thể coi là phương án tích lũy trong khi xây dựng Quỹ Tự Do Tài Chính, để chờ đến lúc Quỹ Tự Do Tài Chính của bạn đủ lớn cho đầu tư vào các phương pháp tạo ra thu nhập thụ động.

Chi tiết về các phương thức xây dựng thu nhập thụ động như sau:

- ***Công việc kinh doanh tự động***

Thường thì để xây dựng Quỹ Tự Do Tài Chính lớn nhanh nhất, một trong những cách phổ biến là chúng ta xây dựng một công việc kinh doanh giống như tôi đã bàn trong chương IV.

Nếu vì lý do nào đó, bạn không thể phát triển một công việc kinh doanh riêng giống như Chương IV tôi đã chia sẻ, và Quỹ Tự Do Tài Chính của bạn tầm từ 0 đến 500 triệu, thì bạn có thể xây dựng một công việc kinh doanh tự động. Đó là công việc kinh doanh đơn giản, dễ quản lý, mà thậm chí bạn có thể để người khác quản lý hộ bạn trong thời gian bạn đang làm một công việc khác. Những công việc này thường là:

- Xây dựng công việc kinh doanh tự động trên Internet. Bạn có thể xây dựng một trang có các thông tin hữu ích về chủ đề hấp dẫn nào đó, làm tăng lượng truy cập và có thể hưởng tiền quảng cáo đều đặn trên trang web đó. Chú ý chọn chủ đề nội dung có tính sử dụng lâu dài với người đọc. Như vậy, bạn sẽ bớt việc phải cập nhật nội dung hàng ngày. Hoặc khi tìm được chủ đề phù hợp, bạn có thể thuê một người cập nhật nội dung trang. Và bạn sẽ tạo được thu nhập đều đặn khi xây dựng được một trang hữu ích.

- Mua một nhượng quyền. Tôi từng biết có một cửa hàng nhượng quyền Papparoti từ Malaysia rất tốt. Tôi cho rằng việc mở cửa hàng bằng nhượng quyền này có thể mang lại cho chúng ta thu nhập tối thiểu 10 - 20 triệu đồng/tháng.

- Mở một quán phở hoặc cà phê với quy trình chuẩn, và để người khác điều hành hay quản lý quán phở và cà phê đó.

- Nếu có xe hơi, bạn có thể cho thuê xe để chạy Uber, hoặc thuê lái xe chạy Uber cho bạn. Tôi biết có lái xe Uber, ban đầu họ bỏ ra 380 triệu đồng mua xe. Sau đó, họ thuê lái xe chạy Uber, thì doanh thu sau khi trừ đi các chi phí đã tạo ra thu nhập thụ động cho họ.

- ....

Đó đều là những công việc kinh doanh tự động đơn giản giúp tạo ra dòng tiền 10 triệu đồng đến 20 triệu đồng một tháng mà bạn không cần phải làm việc.

Nếu bạn đầu tư góp vốn vào một công việc kinh doanh nào đó, và thỏa thuận được nhận cổ tức từ vốn góp, đó cũng là một hình thức mang lại thu nhập thụ động. Nếu công việc kinh doanh đó tốt, khả năng bạn sẽ được chia cổ tức tốt, giá trị cổ phần tăng lên. Tuy nhiên hãy tìm hiểu kỹ đối tác mà mình định góp vốn để chọn đúng người, đúng hệ thống.

- ***Đầu tư tài chính***

Chúng ta có thể đầu tư mua cổ phiếu của một số công ty để nhận được cổ tức hàng năm. Các công ty có thể trả cổ tức từ 5% đến 15% hoặc cao hơn nữa. Mức cổ tức như vậy cao hơn so với lãi suất gửi tiết kiệm ngân hàng hiện nay (khoảng 5% đến 6%).

Cổ tức chính là thu nhập thụ động giúp bạn không phải làm việc vẫn có khoản thu nhập ổn định. Ưu điểm của phương án đầu tư tài chính này là bạn chỉ cần một khoản vốn nhỏ đã có thể bắt đầu, không cần vốn quá lớn như bất động sản. Hãy lựa chọn cổ phiếu của công ty có uy tín để đảm bảo an toàn vốn cho bạn.

Hoặc chúng ta có thể mua các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư, với lợi tức từ 5% đến 18%. Đây là các sản phẩm vừa mang tính bảo hiểm, vừa mang tính đầu từ. Trong đó, các công ty bảo hiểm lập ra các quỹ đầu tư, thay chúng ta đầu tư và thu cổ tức. Với hình thức này, hãy lựa chọn công ty bảo hiểm uy tín để đảm bảo an toàn nguồn vốn cho bạn.

- ***Gửi tiết kiệm ngắn hạn***

Phương pháp đơn giản nhất, ít phải suy nghĩ nhất để tạo ra thu nhập thụ động là gửi tiết kiệm ngân hàng. Bạn chỉ cần mang số tiền bạn tích lũy được ra lập một sổ tiết kiệm để nhận lãi hàng tháng. Lãi suất ngân hàng hiện nay là trung bình từ 5% đến 6%/ năm (năm 2016).

Tuy nhiên, điều đáng lưu ý là bạn chỉ nên gửi tiết kiệm ngắn hạn, trong khi cố gắng tìm ra các phương án khác tạo thu nhập thụ động tốt hơn. Vì hai lý do: Một là, lãi suất ngân hàng thường thấp; và hai là, số tiền bạn gửi trong ngân hàng sẽ ngày càng mất giá. Nguyên nhân một phần là do lạm phát và việc in tiền của chính phủ.

tuoitre.vn

Gửi tiết kiệm 20 năm, một căn hộ còn ba tô phở

10/03/2015 13:20 GMT+7

TTO - Một bộ đội xuất ngũ làm thợ điện bậc 5/6 ngày xưa chắt chiu từng đồng lương gửi tiết kiệm vào 12 cuốn sổ với tổng giá trị bằng một căn hộ nhỏ nay giá trị chỉ còn ba tô phở.

Câu chuyện về ông Lê Minh Toán, gửi số tiền tiết kiệm cách đây 20 năm là một minh chứng cho việc bạn chỉ nên gửi tiết kiệm ngắn hạn. 20 năm trước, ông Toán gửi số tiền 4.100 đồng vào sổ tiết kiệm. Thời đó, số tiền này có thể mua được một ngôi nhà. Đến nay, sau khi nhận lãi và gốc, ông nhận được 109.778 đồng, bằng giá ba tô phở. Đây là câu chuyện rõ ràng nhất về việc tại sao không nên gửi tiền tiết kiệm dài hạn.

Câu chuyện cũng cho chúng ta một bài học thứ hai: hãy có trách nhiệm với những đồng tiền của mình và phải học cách quản lý chúng. Ông Toán suốt 20 năm không bao giờ đến ngân hàng để hỏi về số tiền của mình. Ngay cả khi Nhà nước có quyết định đổi tiền, ông cũng cho rằng "càng để tiền thì tiền càng sinh lời" mà không tìm hiểu xem mình đang nắm giữ bao nhiêu tiền. Nếu có thái độ đó với đồng tiền, chúng ta không thể giàu có được.

- ***Bất động sản cho thuê***

Phương pháp tạo ra thu nhập thụ động ổn định và lâu dài nhất,

trong khi vẫn đảm bảo được nguồn vốn tăng theo thời gian, đó là bất động sản cho thuê.

Với dân số ngày càng đông đúc, nhu cầu thuê nhà ở hoặc kinh doanh ngày càng nhiều hơn. Trong khi đó, giá bất động sản hầu như đều có xu hướng tăng theo thời gian. Bất động sản cho thuê sẽ mang lại cho chúng ta dòng tiền ổn định và tự do tài chính lâu dài.

Với kinh nghiệm thực tế của tôi, nếu bạn có một khoản tiền tương đối trong tay, tầm từ 1 tỷ đồng trở lên với thị trường năm 2016, để Tự Do Tài Chính vững chắc, tôi khuyên bạn nên bắt đầu bằng: MUA MỘT BẤT ĐỘNG SẢN CÓ THỂ CHO THUÊ, VÀ CÓ THỂ MUA TRẢ GÓP!

Nếu cần thu nhập thụ động 7.500.000 đồng/tháng, bạn cần ít nhất một bất động sản có thể tạo ra dòng tiền 7.500.000 đồng/tháng. Và hãy tìm cách tăng thêm các tài sản này, để tăng thêm thu nhập thụ động cho cuộc sống gia đình của bạn trong tương lai.

Bạn phải mua một bất động sản có **khả năng cho thuê,** để tạo thu nhập thụ động hàng tháng. Đó là điều kiện đầu tiên cho sự tự do tài chính của bạn. Có nhiều loại hình bất động sản khác nhau. Có những loại hình bất động sản chỉ có thể chờ tăng giá chứ không thể cho thuê vì xa cụm dân cư. Chúng ta cần chọn những loại hình bất động sản gần các khu vực dân cư hoặc các cụm doanh nghiệp công ty, khu công nghiệp, khu nghỉ mát du lịch… tóm lại là phải có tiềm năng cho thuê. Khi xem một bất động sản, câu hỏi đầu tiên bạn cần hỏi là: Bất động sản này có cho thuê được không?

Hai yếu tố quan trọng cần quan tâm: Bất động sản có tăng giá không? Và ROI là bao nhiêu?

Bạn cần chú ý đến tỷ lệ ROI (Return on Investment), tức tỷ lệ phần trăm của lợi nhuận ròng từ tiền cho thuê bất động sản trên chi phí đầu tư mua bất động sản ban đầu của bạn.

Ví dụ: Bạn bỏ tiền mặt ra mua bất động sản 1,5 tỷ đồng. Các chi phí phát sinh khác (sửa chữa, thuế,…) để mua bất động sản đó là 150 triệu đồng. Vậy tổng chi phí đầu tư cho bất động sản là 1,65 tỷ đồng. Nếu bạn có thể thu được tiền thuê là 10 triệu đồng/tháng, vậy trong 1 năm, bạn có 120 triệu đồng tiền thuê. Sau khi trừ đi thuế và chi phí khác nếu có tầm 1 triệu đồng, bạn còn lại 9 triệu đồng/tháng. Vậy, bạn kiếm được 108 triệu đồng/năm thu nhập

ròng.

Lúc này ROI của bất động sản đó là:

108.000.000 đ/1.650.000.000 đ* x *100% = 6,55%

Hiện tại ở Việt Nam, tỷ lệ ROI trung bình là 4% đến 5% /năm. Tỷ lệ ROI này năm 2016 theo nghiên cứu của tôi là cao hơn Singapore và ngang bằng với Úc. Nếu bạn chịu khó tìm tòi, bạn có thể tìm được cơ hội cho dòng tiền 7%/năm đến 15%/năm.

Hãy nhớ khi bạn đi tìm mua một bất động sản, nhìn vào con số chứ đừng để cảm xúc chi phối. Cái bạn cần xem xét là: Bất động sản này tăng giá trong tương lai không hay sẽ giảm giá? Có những bất động sản nhìn rất hấp dẫn, khiến bạn xiêu lòng muốn mua ngay, nhưng chưa chắc đã mang lại cho bạn dòng tiền tốt. Có những bất động sản nhìn khá tệ, vị trí không trung tâm, nhưng lại có khả năng tăng giá và cho thuê với tỉ lệ ROI tốt. Vì vậy, hãy đầu tư bằng cái đầu chứ không phải bằng cảm xúc.

Nếu mua nhà dự án, hãy mua ngay lần mở bán đầu tiên để được giá tốt. Thường lần mở bán đầu tiên, chủ đầu tư sẽ đưa ra mức giá bán hấp dẫn nhất. Khi bạn mua ngay giai đoạn đầu tiên, sẽ có lợi cho bạn về giá và phương thức thanh toán. Không nên mua khi chủ đầu tư đã mở bán ở những giai đoạn cuối.

Nếu tiền mặt của bạn hiện tại chưa nhiều, bạn nên mua **bất động sản trả góp.** Năm 2013, tôi gặp một người chị là một chủ các dự án bất động sản lớn tại Sài Gòn. Trong những bữa ăn, chị kể lại cho tôi giai đoạn chị bắt đầu lập nghiệp. Chị có nói với tôi rằng, “ *Sơn ạ, em phải mua trả góp* ”. Đó là sức mạnh của sự cộng dồn, và chị đã kiếm những khoản tiền lớn đầu tiên nhờ mua trả góp. Tôi suy nghĩ mãi về câu nói này, và tôi đã áp dụng vào việc đầu tư của tôi.

Kết quả là, dù kinh doanh có lúc lên lúc xuống và còn các khoản đầu tư khác, trong 2 năm tôi vẫn mua được 2 căn nhà, chỉ bằng cách mua trả góp. Sau khi hoàn tất các thủ tục nhận sổ đỏ, các bất động sản này đều tăng giá và tạo ra dòng tiền cho thuê tốt. Một căn hộ chung cư Golden Palace Mỹ Đình Hà Nội, tôi mua trả góp 3 năm, đến năm 2015 tôi nhận nhà. Tôi mua với giá lúc đó chỉ có 2,3 tỷ đồng với tiến độ thanh toán trong 3 năm. Và năm 2015, khi nhận nhà chúng tôi có thể cho thuê 14 triệu đồng/tháng, vậy ROI là 7% (sau khi trừ các chi phí phát sinh). Hiện tại, căn nhà này trị giá 3 tỷ đồng. Các bạn môi giới gọi điện liên tục cho chúng tôi để

hỏi cho thuê nhà và hỏi mua nhà. Như vậy, đây là cơ hội khá tốt.

Và tôi áp dụng triệt để kể cả trong việc mua đất dự án. Khi nguồn vốn đã tương đối lớn, tôi có thể mua bất động sản trả toàn bộ nếu thấy thực sự tiềm năng. Nhưng ban đầu hãy bắt đầu bằng mua nhà trả góp. Hãy bắt đầu từ cái nhỏ, chỉ bỏ một ít tiền vào. Đó là khi Quỹ Tự Do Tài Chính của bạn phát huy tác dụng. Khi đã có được bất động sản đầu tiên, hãy tìm cách tạo ra dòng tiền bằng cách cho thuê càng nhanh càng tốt.

Một cách khác để vừa tạo ra dòng tiền, ROI cao, vừa có thể tăng giá trị tài sản, với chi phí đầu tư ban đầu thấp là mua bất động sản vùng ven - nơi có các khu công nghiệp hoặc cụm dân cư đông đúc.

Một khách hàng lâu năm của Babylons đã rất thành công theo mô hình này. Anh đã bỏ ra khoản tiền trên dưới một tỷ đồng để mua lô đất Quận 9, Quận Tân Bình, Thành phố Hồ Chí Minh. Anh xây dãy nhà cho thuê với nhiều phòng. Anh để người thân họ hàng ở quê lên, ở đó quản lý giúp. Hiện tại mỗi lô như vậy mang lại cho anh thu nhập khoảng 20 - 30 triệu đồng/tháng. Vậy với chi phí ban đầu rất thấp, anh đã tạo ra ROI rất cao, tối thiểu 20%. Và điều tuyệt vời là giá đất vẫn tăng. Hiện tại, bên cạnh việc phát triển công việc kinh doanh chính của mình, anh vẫn đang tiếp tục mở rộng mô hình này ra, tài chính của anh hiện tại rất vững.

Một người khác, anh chỉ là người lao động bình thường ở Đồng Nai. Anh có dáng người lam lũ và đi một chiếc xe máy xấu nhất mà tôi từng thấy. Nhưng tôi biết, anh mua một khu đất tại Nhơn Trạch – Đồng Nai với giá 1 tỷ đồng. Sau đó anh xây lên được 20 căn phòng trọ, với chi phí xây dựng khoảng 600 triệu đồng. Và anh cho thuê được với giá 800.000 đồng/căn/tháng. Tổng tiền thuê là 16 triệu đồng/tháng, ROI của anh được 12%/năm.

Điểm tốt của mô hình này là vừa đảm bảo giá trị tài sản tăng đều đặn vừa có dòng tiền cho thuê tốt. Với lượng cung căn hộ chung cư nhiều như hiện nay, mua đất về lâu dài có giá trị tốt hơn. Mặc dù bạn sẽ phải vất vả hơn và thách thức hơn trong việc xây dựng và quản lý cho thuê ban đầu, nhưng hiệu quả lâu dài vô cùng tốt.

Hãy ưu tiên mua bất động sản *gần nơi bạn sống, cách chỉ một giờ lái xe.* Như vậy, bạn mới có thể cho thuê và quản lý dễ dàng. Và khi có bất cứ vấn đề gì xảy ra, bạn đều có thể đến xử lý nhanh chóng. Hơn nữa, bạn dễ dàng tìm hiểu được giá cả tăng lên xuống của bất động sản tại khu vực đó và dễ tìm được cơ hội tốt.

Khi mua bất động sản, đừng bao giờ đợi có đủ tiền mặt trong tay mới xem và mua. Với bất động sản, thường khi bạn có nhiều tiền hơn để mua thì giá đã tăng cao hơn hoặc cơ hội đã qua mất rồi. Hầu hết khi mua bất động sản, bạn phải cố gắng chịu thiếu hụt tiền mặt, sẵn sàng vay tiền và sử dụng tiền của người khác để nắm được cơ hội tốt.

Khi bạn có nhiều tiền hơn. Bạn có thể mua đất hoặc nhà để cho thuê làm khách sạn, mua nhà phố để cho thuê cửa hàng, văn phòng,... nhằm tạo ra dòng tiền thu nhập thụ động lớn hơn.

Bạn hoàn toàn chắc chắn có thể tự do tài chính với số tiền từ 1 tỷ đồng trong tay.

Tuy nhiên, hãy chú ý rằng mọi thứ đều luôn thay đổi. Chúng ta chỉ có thể liên tục cập nhật thị trường và phương thức đầu tư phù hợp để tích lũy tài sản. Một người bạn của tôi mua một biệt thự căn góc trị giá 100 tỷ đồng tại khu đô thị Thăng Long, Cầu Giấy, Hà Nội. Trước đây giá cho thuê là 6.500 USD/tháng, ROI 1,77%, nhưng hiện nay chỉ còn được 4.200 USD/tháng, ROI 1,14%. Tuy nhiên một căn nhà phố hiện nay giá trị 100 tỷ đồng có thể cho dòng tiền thu nhập thụ động tốt hơn thế. Trong khi giá trị của căn biệt thự khu vực này cũng không hề tăng nhiều so với một căn nhà phố. Vì vậy, chúng ta hãy luôn cập nhật sự thay đổi để đảm bảo duy trì mọi tài sản luôn là tài sản tốt. Hãy luôn quan sát và quản lý tài sản của bạn.

BÀI TẬP HÀNH ĐỘNG

- Liệt kê tài sản và tiêu sản mà bạn đang có.
- Liệt kê chi phí hàng tháng của bạn.
- Xác định mục tiêu thu nhập thụ động ban cần có để tự do tài chính. Ghi ra một tờ giấy: Tôi sẽ có thu nhập ... đồng vào ngày... và tôi sẽ tự do tài chính.
- Chơi Game Cashflow và hoàn thành báo cáo tài chính của bạn.

Công thức làm giàu 7

Tích lũy tài sản và tạo thu nhập thụ động

Lời kết

Muốn nhiều hơn nữa? đây là 6 điều bạn phải làm

1. Tìm Một Người Thầy/ Người Ngưỡng Mộ/ Người Hùng Của Bạn

Để bạn giàu có nhiều hơn nữa, có lẽ một trong những cách hiệu quả nhất là tìm một kiểu mẫu mà bạn thực sự ngưỡng mộ, một người hùng của bạn.

Đối với tôi, người tôi ngưỡng mộ là bà Trương Mỹ Lan, anh Phạm Nhật Vượng, vợ chồng anh Nguyễn Thanh Hùng và chị Nguyễn Thị Phương Thảo. Và tôi đã được gặp mặt một trong số họ và học hỏi từ họ rất nhiều.

Họ cũng sẽ cho bạn thấy con đường phía trước như thế nào và bạn sẽ gặp những gì trong lĩnh vực của bạn vì mỗi lĩnh vực đều có những đường đi khác nhau. Ví dụ nếu kinh doanh khách sạn, bạn cần tìm những người đã kinh doanh khách sạn thành công. Nếu kinh doanh bất động sản, bạn cần gặp những người đã kinh doanh bất động sản thành công. Bạn sẽ học được những điều khôn ngoan nhất từ họ để giúp cho thành công của riêng mình. Hơn nữa, họ còn cho bạn niềm tin rằng những điều họ đã làm được, bạn hoàn toàn có thể làm được.

Nếu không biết được ai, bạn có thể tìm một cuốn sách được viết bởi những người đã trở thành giàu có theo cách bạn muốn. Bạn có thể tham dự các hội thảo, nghe băng, xem video từ họ. Nếu có thể, hãy đi gặp họ trực tiếp. Bạn sẽ học được nhiều hơn nữa khi gặp họ trực tiếp. Đừng tiếc bất cứ cái gì để đổi lấy việc gặp trực tiếp người hùng của bạn, có những bài học sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều. Bất cứ người nào mà tôi cảm thấy họ là hình mẫu tôi muốn hướng tới

để trở nên giàu có hơn, tôi đều sẵn sàng bỏ thời gian và chi phí để học từ họ, tìm mọi cách để được học từ họ.

Gương mặt những doanh nhân thành công trên thế giới

2. Đọc sách tài chính kinh doanh mỗi ngày và tham dự các hội thảo/ Khóa học

Bạn có thể nhịn ăn nhưng không thể nhịn đọc và càng không thể nhịn học.

Đầu tư vào giáo dục cho chính bạn là yêu cầu đầu tiên. Không có tiền không phải là lý do để bạn không học. Thực tế, nếu bạn không có tiền, tài sản duy nhất bạn có là tâm trí của bạn, công cụ mạnh mẽ nhất có thể biến tất cả những gì chúng ta muốn trở thành sự thật. Có điều, bạn phải rèn luyện và nâng cấp tâm trí của mình, để chúng thực sự có sức mạnh đó.

Chúng ta được quyền lựa chọn sẽ đưa cái gì vào tâm trí của chúng ta. Bạn có thể lựa chọn xem ti vi, đọc báo hay đọc sách và học về tài chính, đầu tư. Tất cả là lựa chọn của bạn. Nhưng đừng phung phí trí não của bạn vào những thứ vô bổ, tiêu cực có thể làm giảm hoặc giết chết ước mơ của bạn. Nhiều người thích đi đầu tư hơn là học làm thế nào để đầu tư và điều đó có thể khiến bạn trả giá khá lớn, lớn hơn học phí của một khóa học rất nhiều.

Vì vậy, hãy đọc sách về tài chính và kinh doanh ít nhất 30 phút một ngày. Hãy tham dự các chương trình khóa học phù hợp về kinh doanh và tài chính, phù hợp với lĩnh vực của bạn. Ngay từ khi bắt đầu con đường làm giàu, tôi đã tham gia các hội thảo khóa học, và bây giờ vẫn vậy. Giờ đây, tôi đi học từ những người thầy tốt nhất thế giới, gặp trực tiếp các tỷ phú và triệu phú. Các chương trình hội thảo, các khóa học giúp chúng ta học được những góc

nhìn khác nhau của những người thành công khác nhau về vấn đề tài chính, kinh doanh và làm giàu. Đồng thời cũng kết nối chúng ta với những người thành công và giàu có xung quanh. Tôi có những người bạn không bao giờ tham gia các khóa học và họ nói với tôi rằng học như thế thật phí thời gian. Nhưng đến giờ, họ vẫn làm một công việc và tài chính chẳng có gì thay đổi cả.

3. Hành Động Điên Cuồng

Hãy luôn đi về hướng bạn muốn, nếu sai, hãy sửa và đi tiếp. Cách này không được, hãy thử cách khác. Đôi khi chúng ta mệt, nản chí, có thể dừng lại nghỉ một chút nhưng rồi hãy đi tiếp. Đừng bỏ cuộc. Vì sự giàu có cũng giống như bất cứ thành tựu thành công

nào trên cuộc đời, cần sự kiên trì nhẫn nại.

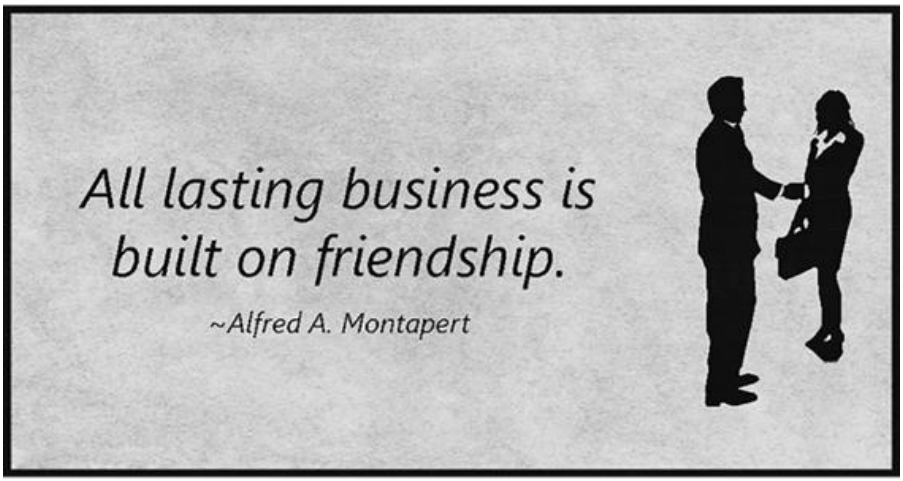
Hãy hành động điên cuồng để đi đến điều bạn muốn. Chúng ta ai cũng chỉ có 24 giờ. Hãy tận dụng thời gian của bạn. Có những việc, có những bài học đằng nào cũng phải làm, phải học để trở thành giàu có, thì hãy làm và học nhanh, càng nhanh càng tốt. Những người hành động điên cuồng, dù có vấp ngã nhiều lần, thì cũng sẽ đến đích nhanh hơn.

4. Gần Gũi Là Sức Mạnh

Tôi muốn lặp lại nguyên tắc này lần nữa: Muốn giàu có, gần gũi là sức mạnh.

Hãy tìm những người thành công và giàu có hơn bạn, trở thành bạn của họ. Nói chuyện với họ hàng ngày và những điều kỳ diệu sẽ xảy đến và bạn sẽ ngày càng giàu có hơn. Vì tất cả những người bạn mà họ biết, kinh nghiệm cuộc sống và những hiểu biết sâu sắc mà họ có sẽ luôn có ích cho bạn. Warren Buffett và Bill Gates thường đến ngủ qua đêm và ăn sáng ở nhà nhau. Tim Cook, CEO Apple, là bạn của vợ chồng nhà Bill Clinton. Khi Tim Cook cần suy nghĩ về mức cổ tức trả cho cổ đông Apple, ông gọi cho Warren Buffett và Bill Clinton. Về cuộc điều trần liên quan đến việc thực thi thuế của Apple vào năm 2013, ông gọi cho Lloyd Blankfein (CEO Goldman Sachs) và gọi cho Bill Clinton.

Hãy nhớ rằng, những thành công lớn lao không bao giờ có thể đến một mình, chúng ta cần những người bạn cùng chung năng lực và chí hướng, những người dẫn đường luôn sẵn sàng giúp đỡ chúng ta trong những lúc khó khăn.

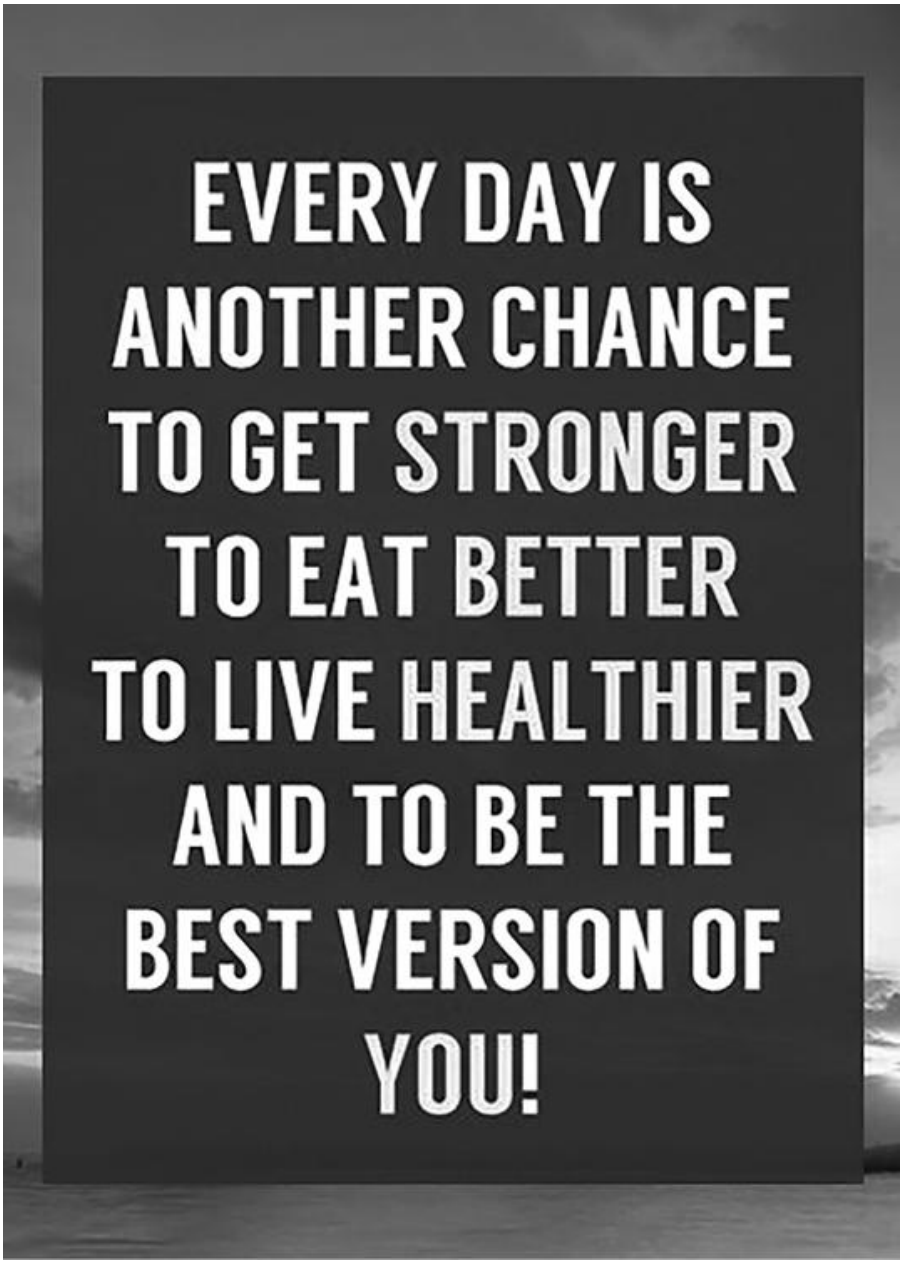


5. Tập thể dục ít nhất 30 phút mỗi ngày

Bạn muốn có thời gian để trở nên giàu có và tận hưởng sự giàu có, bạn cần khỏe mạnh.

Cơ thể khỏe mạnh sẽ giúp cho chúng ta vào trong trạng thái đầy năng lượng. Và trạng thái này thúc đẩy chúng ta hành động nhiều hơn. Nếu cơ thể ốm yếu, bạn sẽ chẳng muốn hành động hay làm gì khác, bạn cũng chẳng muốn gặp gỡ ai để tìm cơ hội gì mới. Đồng thời, với cơ thể ốm yếu, bạn sẽ thường dễ rơi vào trạng thái tư duy tiêu cực, thiếu năng lượng và không thể nghĩ lớn được.

Hãy tập thể dục ít nhất 30 phút một ngày, và trong lúc đó hãy nghĩ đến những điều tuyệt vời trong tương lai bạn xứng đáng được hưởng.



6. Cho Đi

Cho đi là một cách để bạn chia sẻ tấm lòng, cảm nhận sự dư dả của bản thân, sự yên bình về tinh thần và tâm linh. Nhiều người không muốn cho đi, vì họ luôn cảm thấy thiếu thốn (tiền bạc, nguồn lực, tình thương,...) nhưng khi bạn cho đi, là bạn đang gieo những hạt giống của sự dư dả (tiền bạc, nguồn lực, yêu thương,...) trong tâm trí bạn, và vì thế sẽ tạo ra sự dư dả trong cuộc sống của

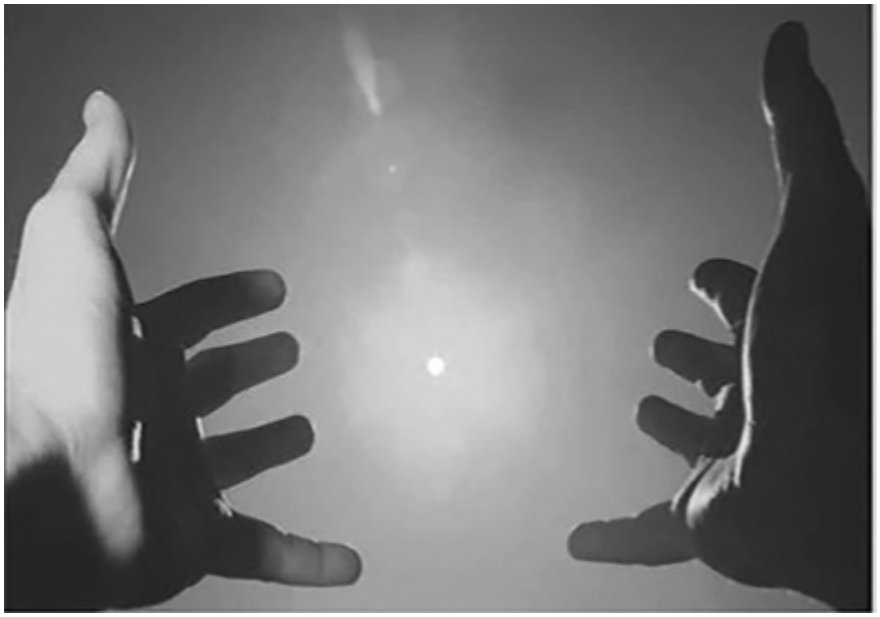
bạn.

Cách cho đi tốt nhất là giúp đỡ những người sẵn sàng giúp chính bản thân họ. Cho đi tiền và thức ăn cho những người nghèo một cách không xem xét kỹ, không biết người nhận là ai cũng không hẳn là một cách hay. Nhưng tìm ra và giúp đỡ thầm lặng những người đang đấu tranh với những khó khăn cho bản thân họ là một điều tuyệt vời. Nhưng hãy cho họ thực phẩm, đồ ăn và những gì cần thiết, vì chỉ cầu nguyện cho họ không thì cũng chẳng giải quyết được gì cả. Và hãy cho đi từ trái tim.

Tôi đã biết nhà thờ trên đường Đê La Thành - Hà Nội từ rất lâu. Năm 2013, khi đi qua đó, tôi thấy họ đang sửa chữa xây dựng lại nhà thờ. Rất nhiều xe đạp dựng ngoài. Nhiều người đến vào thứ bảy, chủ nhật hàng tuần. Dù không theo đạo, tôi quyết định đóng góp cho nhà thờ một số tiền vào việc xây sửa. Đó là một chút tấm lòng của tôi.

Hàng tháng, tôi dành ra một khoản tiền quyên góp đều đặn cho các quỹ từ thiện mà tôi đã biết từ lâu. Dù bạn kiếm nhiều hay ít tiền, bạn đều nên bỏ ra một số tiền trong thu nhập của mình để cho đi. Quan trọng không phải cho đi bao nhiêu, mà là tạo dựng thói quen.

Một điều tốt của việc giàu có là bạn có thể cho đi và giúp người khác nhiều hơn. Khi nghèo, bạn chỉ có thể giúp người khác một bữa ăn, tấm áo; khi giàu, bạn có thể xây cả một cây cầu, một ngôi nhà cho người khác.



Phụ lục

Để tự do tài chính và giàu có nhanh hơn, và duy trì qua nhiều thế hệ

1. Huy Động Vốn

Để giúp bạn tự do tài chính và giàu có nhanh hơn, nhằm tạo đòn bẩy về vốn trong các phương án tạo thu nhập thụ động, đặc biệt là đầu tư bất động sản, chúng ta cần biết cách ***huy động vốn.*** Trong thực tế, có các hình thức huy động vốn như sau:

- Từ bạn bè, gia đình, người thân

- Các công ty tín dụng tư nhân

- Công việc kinh doanh

- Ngân hàng

- Thẻ tín dụng

Giai đoạn bắt đầu đầu tư bất động sản, khi bạn có rất ít vốn hoặc tay trắng, nguồn vốn quan trọng đó là từ gia đình, người thân và bạn bè. Vì sao? Vì ngân hàng chỉ thích cho những người có tiền vay. Bạn càng có ít tiền, thu nhập càng thấp, bạn càng khó vay ngân hàng. Cho nên lúc này, bạn cần huy động mọi nguồn lực hỗ trợ xung quanh từ người thân để mua bất động sản. Một cách vay vốn từ người thân, bạn bè mà tôi đã làm rất hiệu quả trong giai đoạn tay trắng đó là: Chia nhỏ. Tôi liệt kê tất cả những người xung quanh có khả năng cho vay tiền và số tiền tiềm năng có thể vay được. Sau đó tôi đến gặp từng người để hỏi vay. Bằng cách này, tôi

thường vay được đúng số tiền mà tôi đặt mục tiêu. Vay tiền từ những người xung quanh là một trong những việc khó nhất, nhưng hãy chia nhỏ ra, bạn sẽ có khả năng thành công cao hơn là chỉ tập trung vay một hoặc hai người.

Các công ty cho vay tư nhân thường có lãi suất cho vay rất cao và sẽ thường yêu cầu bạn thế chấp tài sản gì đó để cho vay. Bạn nên xây dựng quan hệ với ít nhất hai công ty cho vay dạng này cho việc đầu tư trong tương lai, dù hiện tại chưa cần đến.

Công việc kinh doanh chắc chắn là đòn bẩy quan trọng về vốn, chúng ta có thể lấy từ lợi nhuận của công việc kinh doanh hoặc có thể tạm thời sử dụng tiền của người khác. Đó là lý do chúng ta cần học về xây dựng công việc kinh doanh hiệu quả trong các chương trước. Công việc kinh doanh cũng sẽ là một tài sản để ngân hàng đánh giá bạn trước khi cho bạn vay tiền.

Người bạn sẽ đi với bạn lâu dài trong quá trình đầu tư là ngân hàng. Ngân hàng thường nhìn vào tài sản, thu nhập và thói quen tài chính của bạn để quyết định cho vay hay không, vì vậy hãy chú ý xây dựng lịch sử tín dụng tốt. Tức là các khoản vay nhỏ trả đúng hạn để bạn có thể vay được nhiều hơn trong tương lai. Có những thời gian, tôi đã làm thủ tục vay ngân hàng mặc dù tôi không cần dùng đến số tiền đó và cũng đang có nhiều tiền mặt. Sau đó tôi trả lãi đều đặn, vì tôi muốn xây dựng quan hệ tín dụng với họ.

Một cách đặc biệt trong huy động vốn để đầu tư bất động sản đó là dùng thẻ tín dụng. Thường khi bạn có thể có thẻ tín dụng của một

ngân hàng, các ngân hàng khác cũng sẽ chấp thuận làm thẻ tín dụng cho bạn. Vì vậy, có được thẻ tín dụng đầu tiên là quan trọng nhất. Và bạn hoàn toàn có thể dùng thẻ tín dụng để trả cho bất động sản. Hãy tưởng tượng bạn có 5 thẻ tín dụng 100 triệu đồng, bạn đã có 500 triệu đồng trong tay, vay không lãi suất trong ít nhất 30 ngày và không thế chấp tài sản gì. Sau 30 ngày đầu tiên, nếu bạn chưa có ngay số tiền để bù lại, bạn chỉ cần trả lãi suất khoản vay đó cho ngân hàng cho đến khi bạn có nguồn thu nhập để trả lại các khoản chi từ thẻ tín dụng đó. Lãi suất hiện tại (2016) khoảng 2,5%/ tháng. Và hãy nhớ chỉ dùng thẻ tín dụng để đầu tư cho tự do tài chính của bạn. Nếu dùng thẻ vào trung tâm mua sắm một cách không kiểm soát được, bạn sẽ không thể tự do tài chính. Đó là lý do tôi phải giao toàn bộ các thẻ tín dụng của tôi cho một kế toán quản lý.

2. Đừng Đi Một Mình

Môi trường và người xung quanh luôn ảnh hưởng đến thói quen, suy nghĩ và sự quyết tâm của bạn. Bố mẹ bạn, vợ hoặc chồng bạn, con cái bạn... đều sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến việc trở thành giàu có của bạn. Vì vậy, bạn phải chủ động tự tạo ra một môi trường xung quanh có thể tiếp sức cho mình trên con đường làm giàu. Hơn nữa nếu muốn đi xa, bạn không thể đi một mình. Bạn luôn cần những cộng sự tốt và những người thân yêu hỗ trợ bạn.

Trong cuộc sống vợ chồng, tiền bạc thường là vấn đề dễ dẫn đến những mâu thuẫn gia đình. Một thống kê cho thấy, tiền bạc là nguyên nhân của 1/3 số vụ ly hôn của các cặp vợ chồng. Vì vậy, giáo dục tài chính và thống nhất về phương pháp quản lý tài chính trong gia đình là rất quan trọng. Cách tốt nhất là hãy đưa vợ hoặc chồng bạn cùng đi học các lớp dạy về quản lý tài chính, hoặc giao lưu với những người bạn thông minh về tài chính.

Trong xây dựng sự tự do tài chính và tích lũy tài sản, bạn luôn cần có người thân hỗ trợ. Bạn cần chia sẻ mọi kế hoạch, ước mơ và tầm nhìn của bạn với vợ/chồng, con cái của bạn để họ luôn đứng cạnh bạn, hỗ trợ bạn lâu dài. Hãy yêu thương họ, và cho họ thấy rằng bạn làm điều này thực sự là vì gia đình. Thực tế, trong gia đình, mọi kế hoạch tài chính tôi và vợ đều bàn bạc và đi đến thống nhất. Vợ tôi sẽ nhìn và quản lý tài sản, đảm bảo không bị hao hụt. Khi đã hiểu những việc bạn muốn làm và những khát khao của bạn, người thân sẽ luôn sẵn sàng cùng bạn thực hiện những quy tắc tài chính trong gia đình, và sẵn sàng giúp đỡ bạn khi cần.

Ngay với bố mẹ, cũng cần có cách để hướng dẫn cho họ sử dụng

đồng tiền thông minh hơn. Ví dụ như với bố tôi, ngay khi về hưu, thu nhập giảm, ông chỉ muốn bán nhà để có tiền tiêu. Đó là vì ông không biết những nguyên tắc tài chính cơ bản này. Việc tôi làm là thuyết phục ông xây thêm phòng để cho thuê. Bây giờ, tôi nghĩ ông đã nhìn thấy sức mạnh của dòng tiền thụ động, và giá trị của ngôi nhà là cho ông cuộc sống không bao giờ phải lo về tài chính nữa.

Bạn cũng cần dạy con cái những kiến thức quản lý tài chính, nếu không một ngày của cải của bạn cũng ra đi dưới bàn tay của con cháu bạn, giống như câu người xưa từng nói " *Cha kiếm tiền, con tiêu tiền, cháu làm sạt cơ nghiệp* ".

Bạn sẽ không bao giờ muốn mình là người đi tích trữ bao gạo, mang về nhà rồi một ngày phát hiện ra những bao gạo bạn kiếm được đều bị thủng, và không hiểu gạo cứ vơi đi đâu hết, đúng không?

3. Nếu biết cách, ai cũng có thể đạt được tự do tài chính và giàu có hơn

Không phải ai cũng đam mê kinh doanh. Nếu bạn làm họa sĩ, bác sĩ, làm chính trị, nhà nghiên cứu, ca sĩ… và muốn theo đuổi đến cùng con đường đam mê đó, thì hãy cứ làm như thế, vì đó có thể là việc mà bạn làm tốt nhất và khiến bạn hạnh phúc nhất. Nếu do năng lực và mong muốn của riêng bạn mà bạn thấy mình ở vị trí nhân viên sẽ tốt hơn, thì hãy làm một nhân viên và nhớ rằng: **Dù bạn ở vị trí nào trong xã hội, bạn cũng có thể tự do tài chính và giàu có hơn, nếu bạn biết cách.**

Để làm được điều đó, một mặt, ***hãy tìm cách tăng thu nhập của bạn cho dù bạn làm bất cứ ngành nghề gì. Mặt khác, bạn phải học những kiến thức quản lý tài chính cá nhân và gia đình và biết cách đạt được tự do tài chính.***

Làm sao để tăng thu nhập lên?

Nếu là một nhân viên, hoặc bạn cần phải phát triển bản thân, đóng góp nhiều hơn và tăng thu nhập của mình lên tối đa, hoặc bạn phải trở thành giám đốc điều hành hàng đầu càng nhanh càng tốt, để nhận được cổ phần hoặc các quyền lợi khác. Nếu bạn muốn kinh doanh, bạn có thể dùng các quyền lợi đó để phát triển thêm nguồn thu nhập bằng cách bắt đầu một công việc kinh doanh ngoài nghề hoặc bắt đầu đầu tư.

Nếu là bác sĩ, ca sĩ, họa sĩ, nghệ sĩ… bạn cần phải phục vụ càng

nhiều người càng tốt để các giá trị gia tăng của mình được nhân rộng hơn. Bạn có thể phục vụ một người, một quốc gia, một công ty, miễn là cuối cùng bạn có được nhiều tiền hơn, bằng chính niềm đam mê công việc và năng lực của mình.

Nếu bạn là chủ doanh nghiệp, bạn phải làm sao để đưa dịch vụ và sản phẩm của mình đến nhiều khách hàng hơn nữa, để gia tăng doanh thu và lợi nhuận của bạn.

Làm sao để quản lý tiền?

Đa số mọi người hiện nay đều có thể tìm cách tăng thu nhập, nhưng lại không biết cách quản lý tài chính. Để rồi cuối cùng khi đã lớn tuổi, họ càng ngày càng nghèo đi và kết thúc cuộc đời trong sự chật vật về tài chính.

Một người bác lớn tuổi của tôi từng làm vụ trưởng, đóng góp rất nhiều cho nhà nước. Bác có 3 người con đã lập gia đình, khi chuẩn bị về hưu, bác quyết định gọi 3 người con đến chia số tiền 10 tỷ đồng cho 3 người con. Và 3 năm sau, bạn biết điều gì xảy ra không? 10 tỷ đồng đã gần như biến mất hoàn toàn. Lương hưu thấp và thiếu tiền tiêu, trong khi nhu cầu chi tiêu ngày càng nhiều. Các con lại khó khăn tài chính, cũng cần sự hỗ trợ, vì họ cũng chỉ có lương công chức nhà nước. Bác quyết định bán tiếp 1, 2 căn nhà tích lũy được để có thêm tiền mặt. Chắc bạn đoán được điều gì xảy ra tiếp theo khi bác lại tiêu hết số tiền nhà đã bán? Cứ như vậy, tài chính gia đình ngày càng eo hẹp. Trước đây đi làm, bác đi ô tô, còn khi về hưu bác chỉ dám đi xe máy và xe buýt, chi tiêu dè sẻn tính từng đồng và lúc nào cũng thiếu tiền.

Một nghệ sĩ mà tôi biết, khi còn trẻ đã rất nổi tiếng và thành công, song về già lại sống trong cảnh nghèo túng và bệnh tật neo đơn. Nhà chỉ có 10m2, và trong nhà không có nổi cái gì đáng giá. Một thời nổi tiếng được săn đón là thế, chắc chắn lúc đó thu nhập không hề tệ, mà giờ lại không một đồng trong túi.

Nhiều người vẫn không thể hiểu rằng tại sao họ đầy tài năng và thông minh nhiệt huyết, họ chân thành chăm chỉ và sống có đạo đức, cả một đời họ đóng góp hết sức mình cho xã hội, từng là biểu tượng của sự thành công, vậy mà càng về già lại càng ngày phải sống trong tài chính eo hẹp, lúc nào cũng vô cùng lo lắng về tiền.

Ông nội tôi, các bác tôi đều là những người như thế . Họ đã từng là vụ trưởng, viện trưởng, đại biểu quốc hội,... Và họ tự biện minh rằng: Khi về già ai chả thế, chỉ cần ổn định có đồng lương hưu hoặc sống nhờ con cái là đủ rồi. Khổ nỗi, có những người vừa không có lương hưu và cũng vừa không có con cái để nương tựa, thậm chí con cái lại nương tựa vào họ. Lương hưu càng ngày càng ít so với mức lạm phát hiện tại. Họ phải sống dè sẻn, muốn đi du lịch cũng không dám. Cuộc sống vật chất khác xa với lúc còn kiếm được tiền.

Đó là vì họ không hề được dạy kiến thức về tiền bạc ở trong trường hay bất cứ đâu. Trong suốt cuộc đời, họ chưa bao giờ có khái niệm về tự do tài chính. Cả xã hội dạy họ về sống lý tưởng, sống cống hiến, nhưng không ai nói với họ rằng tự do và an toàn về tài chính quan trọng thế nào. Và vì thế, họ cũng không biết phải làm thế nào để tích lũy và tạo thu nhập thụ động. Vì họ không biết, họ cũng không thể dạy cho con họ những điều đó. Và khi con họ không biết những điều đó, thì tiền ra đi càng nhanh hơn và rủi ro tài chính gia đình ngày càng nhiều hơn.

Bố tôi cũng không phải trường hợp ngoại lệ. Ông vốn là một nhà báo. Năm 2010 ông nghỉ hưu. Và khi nghỉ hưu, ông rất lo lắng về tài chính. Khi đi làm ông sẽ có một khoản lương tương đối chi trả cho các khoản. Khi về hưu, thu nhập giảm hẳn. Ông chưa bao giờ quen với việc kinh doanh bất cứ thứ gì. Ông liền gọi tôi và vợ tôi

đến nói thế này:

- Bây giờ bố về hưu rồi, bố muốn bán nhà, chia cho 2 chị em con. Bố cầm 1/3 để lo cho bố, còn lại chúng mày chia nhau.

Nguyên nhân chính khiến mọi người vật lộn với đồng tiền là vì họ đã dành bao nhiêu năm ở trường học nhưng lại không được học gì về tiền bạc.

Kết quả là họ chỉ học làm việc vì đồng tiền, nhưng không bao giờ học để tiền làm việc cho họ.

- Robert Kiyosaki -

Bạn thấy kịch bản sắp giống các câu chuyện trên rồi chứ? Thật đáng sợ. Nếu bán nhà và chia tiền, khả năng rất cao là sau 3 năm nữa, chị tôi sẽ tiêu toàn bộ số tiền đã có, còn bố tôi sẽ sống rất dè sẻn mà vẫn tiêu gần hết số tiền đó.

Chúng tôi hiểu ngay vấn đề. Tôi liền nói:

- Bố không cần bán nhà, con đưa bố 100 triệu, đất nhà mình rộng thế này, có cả khoảng sân lớn, bố xây lên 5 phòng trọ cho thuê. Như vậy bố có thêm dòng tiền hàng tháng.

Và vì tôi đưa ông 100 triệu đồng, ông làm theo như vậy. Ông xây lên 3 phòng trọ và sau đó là 6 phòng trọ. Lúc đầu ông nghĩ không quen cho thuê. Hiện tại, với thu nhập từ cho thuê nhà, ông sống rất thoải mái, tự do tài chính và mỗi năm đi du lịch các nước 2 lần. Đến giờ thì ông không cần phải lo lắng bất cứ điều gì về tiền nữa. Và giờ ông nhận ra rằng, nhà thực sự là một tài sản giúp ông không bao giờ phải lo lắng về tài chính. Và tôi nghĩ, ý tưởng bán nhà đã đi khỏi tâm trí ông lâu lắm rồi.

Thế đấy, chúng ta có con ngỗng đẻ trứng vàng. Nhưng vì sao nhiều người càng ngày càng nghèo đi, là vì họ thịt luôn con ngỗng họ đang có, và họ chẳng còn trứng mà ăn nữa.

Bài học là: Hãy tìm mua các con ngỗng, và bằng bất cứ giá nào cũng phải giữ những con ngỗng để chúng ta luôn có trứng vàng ăn suốt đời, và từ đời này sang đời khác.

Vì vậy, ở bất cứ công việc nào trong xã hội, bạn hoàn toàn có thể tự do tài chính và giàu có hơn, và gia đình bạn sẽ không bao giờ phải lo lắng về tiền nữa, điều bạn cần là phải có kiến thức về quản lý tài chính cá nhân. Và quan trọng hơn, bạn có thể dạy lại cho con

bạn biết cách để quản lý tiền và tài sản để chúng cũng sẽ không bao giờ phải lo lắng về tài chính nữa.

Tóm lại, cho dù bạn ở bất cứ công việc nào, bạn phải làm sao để giá trị của mình được lan rộng, và cuối cùng bạn kiếm được nhiều tiền hơn. Hãy yêu tiền để tiền đến với bạn nhiều hơn nữa. Và học cách quản lý tốt từng đồng tiền mà bạn đã kiếm được, bạn sẽ đạt được tự do tài chính và giàu có, mãi mãi không bao giờ phải lo về tiền nữa.

QUÀ TẶNG THÊM CHO BẠN – NHỮNG GÌ SẼ XẢY RA VỚI CHÚNG TA TRONG THỜI GIAN TỚI

Tháng 3 năm 2017, tôi vừa tham dự chương trình năm ngày với Anthony Robbins trên đỉnh núi Whistler, Canada. Có rất nhiều doanh nhân, triệu phú đến tham dự chương trình, trong đó có năm tỷ phú thế giới có mặt và chia sẻ kiến thức. Một trong số họ có Ray Dalio – người quản lý quỹ hơn 150 tỷ đô la Mỹ, Mac Hart – người đã bán khống bất động sản thành công trong năm 2008 và kiếm hơn 2 tỷ đô la Mỹ, Mac Faber – một trong những tỷ phú thành công ở thị trường mới nổi và một số khách mời khác trong lĩnh vực tài chính, bất động sản.

1. Bitcoin là một loại "vàng thế hệ mới"

Đây là loại tài sản và kiến thức bạn cần có trong thời gian tới. Đây là đồng tiền có tính dân chủ cao nhất, và không phụ thuộc vào chính phủ. Lần đầu tiên trong lịch sử có một loại tiền tệ không phụ thuộc vào chính phủ, có thể lưu trữ, di chuyển bất cứ nơi đâu

(trong điện thoại hay máy tính của bạn), do người dân tạo ra, sở hữu và không phụ thuộc vào bất cứ quốc gia nào.

Vàng là một loại tiền tệ duy trì trên toàn thế giới, là kênh trú ẩn an toàn, nhưng rất khó có thể vận chuyển xuyên quốc gia. Nhưng chỉ cần tích tắc, với máy tính hoặc điện thoại, bạn đã có thể chuyển tiền của bạn xuyên quốc gia bằng Bitcoin. Bitcoin là danh mục tài sản mới mà bạn cần có để tạo ra và duy trì sự giàu có của mình trong những năm sắp tới.

Trong khi đồng tiền truyền thống bị mất giá và bị quản lý bởi chính phủ, Bitcoin giúp bạn giữ giá trị của đồng tiền và có thể chuyển đi bất cứ nơi nào như bạn muốn.

Trong hai ngày thảo luận về đầu tư trên đỉnh Whistler, tôi chứng kiến có rất nhiều quỹ đầu tư đã đầu tư vào Bitcoin. Hiện nay, giá Bitcoin đã lên 2.000 đô la/Bitcoin. Nhưng các chuyên gia dự đoán giá có thể lên tới 100.000 đô la Mỹ/Bitcoin hay 1 triệu đô la Mỹ/Bitcoin trong tương lai. Đây không chỉ là cơ hội giữ tiền, bảo vệ tiền cho bạn mà còn là cơ hội để bạn làm giàu trong thời gian tới.

Điều tuyệt vời là ai trong số các bạn cũng có thể mua Bitcoin bằng điện thoại thông minh chỉ trong vòng 3 phút. Bitcoin được xem là Vàng 2.0 (Gold 2.0).

Từ khi hệ thống Bitcoin bắt đầu giao dịch vào ngày 16 tháng 7 năm 2010, tiền Bitcoin đã tăng trung bình 350% giá trị mỗi năm. Thị trường này vô cùng linh hoạt, đó cũng là cơ hội để gia tăng lợi nhuận lên rất nhiều.

Tuy nhiên, đối với nhà đầu tư thì Bitcoin đóng vai trò còn hơn cả một phương tiện đầu cơ tích trữ. Nếu hiểu một cách đúng đắn thì công nghệ này còn có nhiệm vụ là một chính sách bảo hiểm độc nhất chống lại hệ thống tài chính ngày càng bất ổn.

Lần đầu tiên kể từ sự ra đời của thẻ tín dụng năm 1960, chúng ta có một công nghệ giúp hiện đại hóa hoàn toàn tiền tệ. Bitcoin, tiền tệ kỹ thuật số và mạng lưới thanh toán của nó, là một nguồn mở, bảo vệ bằng mật mã, định hướng quyền riêng tư và quen thuộc với Internet. Sự hợp nhất nhiều kỹ thuật tạo tính bảo mật và hiệu quả chưa từng có trong thế giới tiền tệ, ngân hàng, tài chính. Vì vậy, Bitcoin như là một công nghệ mang tầm đột phá, có thể làm khuấy đảo và sau là thay thế những loại tiền tệ trước đó.

Những nhà đầu tư Bitcoin đều nằm trong nhóm những công ty hàng đầu về vốn mạo hiểm như Marc Andreessen, Reid Hoffman,

Fred Wilson, Peter Thiel (người đồng sáng lập PayPal), Jeffrey Skoll (đồng sáng lập eBay), Li Ka-shing (người giàu nhất châu Á); những nhà điều hành mẫu mực như Vikram Pandit (Citigroup), Blythe Masters (J. P. Morgan Chase) và Tom Glocer (Reuters); những công ty lớn hàng đầu: Google, Qualcomm, New York Stock Exchange, NASDAQ, CME Group, USAA, NTT DOCOMO (hãng vận hành điện thoại Nhật 75 tỷ đô la). Một số người có tiếng nói trong lĩnh vực học thuật hay chính phủ cũng đã liên kết với các công ty Bitcoin như Larry Summers (cựu bộ trưởng kho bạc, nhà kinh tế học, lãnh đạo Ngân hàng Thế giới), James Newsome (CFTC và NYMEX), Arthur Levitt (SEC).

Quả thực, tiềm năng của Bitcoin, như là "tiền trên mây" và "vàng 2.0", đã khiến Bitcoin trở thành một lĩnh vực đầu tư có khối lượng tăng trưởng nhanh nhất trong đầu tư khởi nghiệp toàn cầu. Một cách công bằng, bởi vì giá trị của mạng lưới tăng bùng nổ, đầu năm 2011, Bitcoin có giá trị vốn hóa thị trường là 1,4 triệu đô la, và bây giờ nó đã lên đến hơn 16 tỷ đô la. So với tháng 1 năm 2016, khối lượng giao dịch hiện nay lên tới 118%.

"Tôi thực sự thích Bitcoin.

Tôi đang sở hữu Bitcoin."

- David Marcus -

Nguyên chủ tịch của PayPal

Bitcoin là một thành tựu công nghệ.

- Bill Gates -

Có 3 kỷ nguyên của tiền tệ:dựa vào hàng hóa, chính trị và bây giờ là thuật toán.

- Chris Dixon -

Nhà đầu tư kỹ thuật

của Andreessen Horowitz

Với tiền điện tử dựa trên giải trình mật mã, không cần người trung gian thứ ba,

tiền có thể được đảm bảo và giao dịch mà không cần tốn nhiều công sức.

- Satoshi Nakamoto -

Người phát triển Bitcoin

2. Xu hướng bùng nổ của khách du lịch Trung Quốc

Trung Quốc hiện có gần 1,4 tỷ dân. Chưa bao giờ tầng lớp trung lưu Trung Quốc tăng nhanh chóng như bây giờ. Hiện nay, mới chỉ có 4% người Trung Quốc, tương đương 56 triệu dân có hộ chiếu (trong khi Mỹ là 35% dân số có hộ chiếu), chi tiêu tới gần 200 tỷ đô la Mỹ ở nước ngoài hàng năm, nhiều hơn bất kỳ quốc gia nào khác (theo Goldman Sachs).

Tầng lớp trung lưu thành thị của Trung Quốc chiếm đa số trong chi tiêu của ngành du lịch. Và Goldman Sachs ước tính 12% dân số của tầng lớp này, ít nhất 168 triệu dân sẽ có hộ chiếu trong vòng 10 năm tới.

Khi kinh tế đi lên thì nhu cầu du lịch ngày càng tăng. Các khu du lịch ở Nha Trang, Đà Nẵng, Bali, Phuket,... đều rất đông khách Trung Quốc. Trong 5 - 10 năm nữa, lượng khách du lịch sẽ đông gấp nhiều lần hiện tại. Đây là cơ hội tuyệt vời để giúp các bạn trở nên giàu có vì dòng tiền từ họ sẽ rất lớn. Vì vậy, bất động sản du lịch (như ở Nha Trang, Quảng Ninh, Phú Quốc, Đà Nẵng,...) là một trong những lựa chọn tuyệt vời. Bất động sản du lịch sẽ phát triển dựa vào sự tăng trưởng khách du lịch Trung Quốc.

3. Liên tục đầu tư vào bản thân

Tại Whistler, tôi có cơ hội gặp một người đặc biệt là Rich Knopfler. Ông đến từ Israel. Ông đại diện cho gia tộc Rothschild, một trong những gia tộc giàu có nhất trên thế giới. Họ đã tạo nên một đế chế tài chính - ngân hàng tại châu Âu bắt đầu từ cuối thế kỷ 18, đế chế này thậm chí còn vượt qua những gia tộc làm ngành ngân hàng mạnh nhất mọi thời đại như Baring và Berenberg. Khi hoàng đế Pháp Napoleon thất bại ở trận Waterloo, họ kiếm được số tài sản khổng lồ. Trong thế kỷ 19, khi họ lên đến đỉnh cao danh vọng, người ta cho rằng gia đình Rothschild đã sở hữu khối tài sản lớn nhất thế giới khi đó nói riêng và trong toàn bộ lịch sử thế giới hiện đại nói chung, mà một số nguồn tin cho rằng có thể lên đến 500 tỷ

đô la Mỹ.

Gia đình Rothschild trong vòng 3 thế kỷ vẫn tiếp tục giàu có. Khi mọi người hỏi lý do gì khiến gia đình Rothschild trong 3 thế kỷ vẫn duy trì sự giàu có như thế, ông trả lời "Trong 3 thế kỷ nay, họ giữ được sự giàu có không phải vì họ biết cất vàng ở đâu, chôn vàng ở đâu, mà vì họ đã duy trì một trạng thái tâm lý liên tục là tạo ra và thích ứng với sự thay đổi. Nói cách khác, họ liên tục đầu tư trí tuệ để phù hợp với thị trường và tình hình thay đổi của thế giới".

Tôi đã bỏ ra gần 100.000 đô la Mỹ (khoảng 2 tỷ đồng Việt Nam) để tham gia chương trình tại Whistler với các tỷ phú thế giới, vì tôi tin rằng những gì tôi học được sẽ giúp tôi kiếm được gấp 100 lần hơn thế. Benjamin Franklin có câu "Sự đầu tư vào kiến thức luôn mang lại lợi nhuận tốt nhất". Kiến thức tài chính là tài sản thực tế của các bạn. Hãy liên tục học hỏi, gia tăng kiến thức tài chính cho mình và hành động dựa trên những hiểu biết đó.

Về tác giả

Phạm Tuấn Sơn

Doanh nhân giáo dục, diễn giả

Với tư duy khác biệt, dám làm, đam mê và nghị lực, ông Phạm Tuấn Sơn - Chủ tịch HĐQT và Người sáng lập của Công ty Cổ phần Babylons - đã góp phần làm thay đổi giáo dục tài chính cá nhân tại Việt Nam qua hàng ngàn các khóa học, hội thảo lớn nhỏ do Babylons tổ chức, với sự tham gia của các tỷ phú, triệu phú, diễn giả, tác giả hàng đầu thế giới.

Áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm học được từ những người giàu có và thành công hàng đầu thế giới, ông đã từng bước thay đổi tài chính cá nhân, từ không một đồng trong túi đến sự tự do tài chính và trở thành triệu phú.

Với tâm huyết và sứ mệnh chia sẻ để giúp người Việt Nam giàu có hơn nữa, ông đã đưa những kinh nghiệm thực tế và kiến thức quý báu vào trong cuốn sách này. Cuốn sách này dành cho những ai đang là sinh viên, những người khởi nghiệp, bác sĩ, kiến trúc sư, hay bất cứ cá nhân nào đang tìm kiếm tự do tài chính và giàu có.

Hãy đọc cuốn sách và chúc bạn sớm đạt được tự do tài chính, và xa hơn nữa là sự giàu có bền vững cho bạn và gia đình của bạn.

Facebook: https://www.facebook.com/mrphamtuanson/

CẢM NHẬN CỦA BẠN ĐỌC

"Chào anh Tuấn Sơn. Tôi vừa đọc xong cuốn Dám làm giàu *của anh. Thật tuyệt. Tư duy lớn, tích cực và dễ hiểu, dễ áp dụng. Cảm ơn anh rất nhiều. Đọc sách của anh, tôi đã hiểu vì sao tôi từng thành công rồi lại phá sản.* Tôi đã từng đọc Bí mật tư duy triệu phú, Bí mật luật hấp dẫn, Cha giàu cha nghèo, Dạy con làm giàu, 7 thói quen để

thành đạt, Sức mạnh của tiềm thức, Nhà giả kim,... *nhưng chỉ khi đọc cuốn* Dám làm giàu, *tôi mới nhìn được gáy của mình.*

Cảm ơn anh nhiều lắm. Chúc anh ngày càng tỏa sáng với sứ mệnh: nhân rộng số người giàu chân chính tại Việt Nam."

- Bạn đọc Ngô Thị Kim Liên

"Chào anh. Đọc hơn 100 quyển sách về kinh doanh làm giàu, mãi đến khi em đọc quyển sách của anh, em mới nhìn ra được bản thân và con đường đi của chính mình. Không từ gì có thể diễn tả điều tuyệt vời này. Cảm ơn anh. Em sẽ mời anh bữa trưa trong một ngày gần nhất, khi em có 1 triệu đô la đầu tiên! Chúc anh nhiều sức khỏe!"

- Bạn đọc Đình Nam

"Chào anh Sơn. Tôi vừa đọc xong cuốn sách Dám làm giàu của anh trong vòng năm ngày. Tôi cảm nhận được tấm lòng sâu sắc của tác giả. Rất cảm ơn anh đã giúp tôi hiểu sâu hơn về kiến thức làm giàu. Tôi đã đọc nhiều cuốn sách làm giàu và đang loay hoay không biết phải làm thế nào. Cuốn sách của anh như một kim chỉ nam nhìn rõ con đường tôi cần phải đi hơn. Chúc anh luôn mạnh khỏe và mang nhiều giá trị hơn cho cộng đồng."

- Bạn đọc Phan Vui

"Quyển sách dạy về tiền bạc, kinh doanh, tạo dựng mối quan hệ; áp dụng thực tế có giá trị cao. Trước em đọc quyển Dạy con làm giàu *tình cờ thấy quyển* Dám làm giàu *mua về đọc thấy hay, áp dụng trong kinh doanh thấy cải thiện rõ rệt."*

- Bạn đọc Trần Khang

"Trân trọng chúc mừng và cảm ơn anh Phạm Tuấn Sơn. Câu chuyện cuộc đời của anh Sơn thật sự mang lại niềm tự hào và niềm tin cho tôi, cũng như nhiều người Việt Nam – có lẽ trên toàn thế giới – vào sức mạnh không giới hạn của con người, vào ước mơ tự do tài chính và giàu có bền vững!"

- Bạn đọc Trần Minh Trọng

"Sách của thầy rất hay, em đã đọc thấm từng câu chữ. Sách đã có mặt tại nhà sách Fahasa Cần Thơ. Mong thầy ra thêm nhiều sách mới nữa, cám ơn thầy."

- Bạn đọc Thùy Diễm, bệnh viện Nhi Đồng Cần Thơ

"Em vừa đọc xong quyển sách của anh, em rất thích phương pháp và nguyên tắc quản lý tài chính của anh. Rất cảm ơn anh vì sự chia sẻ này. Chúc anh luôn thành công và phát triển hơn nữa."

- Bạn đọc Hoàng Ngọc Lâm

"Em đã đọc đi đọc lại cuốn Dám làm giàu *của anh. Thực sự với em đó quả là một niềm cảm hứng vô tận, và em vẫn luôn thực hành câu thần chú về bông hoa hồng của anh."*

- Bạn đọc Đậu Bá Thịnh

"Nhất định một ngày không xa sẽ được gặp tác giả Dám làm giàu *và dự học lớp do diễn giả tổ chức để được tự do tài chính và giàu có bền vững với hai bài học nhớ mãi trong đầu 'luôn nhớ trả cho mình trước' và 'luôn tạo nhiều giá trị cho những người xung quanh'."*

- Bạn đọc Phùng Huỳnh, Long Xuyên

"Chào anh Sơn. Em đang đọc cuốn Dám làm giàu *của anh để có cách nhìn, cách tư duy và phương pháp thay đổi tư duy tài chính của bản thân mình. Cảm ơn anh vì những gì đã chia sẻ, nhắn nhủ và trăn trở trong cuốn sách. Chúc anh mạnh khỏe, thành công, có nhiều quyển sách và các khóa đào tạo/hội thảo đến cộng đồng doanh nghiệp và các bạn trẻ muốn thay đổi và bước ra khỏi 'vùng an toàn' của bản thân."*

- Bạn đọc Nguyễn Thiện Đức